

DESEJO e DECISÃO

COMO A EVOLUÇÃO DA MENTE
INFLUENCIA NAS NOSSAS ESCOLHAS



JOSÉ CARLOS JUNÇA DE MORAIS
JURANDIR SELL MACEDO JR.
RÉGINE KOLINSKY



DADOS DE COPYRIGHT

Sobre a obra:

A presente obra é disponibilizada pela equipe [Le Livros](#) e seus diversos parceiros, com o objetivo de oferecer conteúdo para uso parcial em pesquisas e estudos acadêmicos, bem como o simples teste da qualidade da obra, com o fim exclusivo de compra futura.

É expressamente proibida e totalmente repudiável a venda, aluguel, ou quaisquer uso comercial do presente conteúdo

Sobre nós:

O [Le Livros](#) e seus parceiros disponibilizam conteúdo de domínio público e propriedade intelectual de forma totalmente gratuita, por acreditar que o conhecimento e a educação devem ser acessíveis e livres a toda e qualquer pessoa. Você pode encontrar mais obras em nosso site: [LeLivros.site](#) ou em qualquer um dos sites parceiros apresentados [neste link](#)

"Quando o mundo estiver unido na busca do conhecimento, e não mais lutando por dinheiro e poder, então nossa sociedade poderá enfim evoluir a um novo nível."



José Junça de Moraes
Jurandir Sell Macedo Jr.
Régine Kolinsky

DESEJO E DECISÃO

Como a evolução da mente influencia nossas escolhas

1ª Edição

Instituto de Educação Financeira
Florianópolis, 2014

Sumário

[Capa](#)
[Créditos](#)
[Folha de Rosto](#)
[Introdução](#)
[Capítulo 1](#)
[Capítulo 2](#)
[Capítulo 3](#)
[Capítulo 4](#)
[Capítulo 5](#)
[Capítulo 6](#)
[Capítulo 7](#)
[Conclusão](#)
[Glossário](#)
[Notas](#)

O DESEJO, MOTOR DAS NOSSAS AÇÕES**Tópicos e organização do presente livro**

O que nos faz agir e decidir agir? Os nossos desejos. Agimos para que eles sejam realizados. Agimos também, em muitas circunstâncias, para satisfazer regras, morais ou convencionais. Podemos querer fazer mal a alguém que detestamos, mas acabamos por nos abster porque é mais forte o desejo de preservar a nossa boa consciência ou a nossa imagem social. Podemos querer desobedecer a uma ordem policial e, afinal, obtemperamos, porque são mais prementes o medo de sermos perseguidos e o desejo de auto-preservação. Assim, tomando o conceito de desejo num sentido lato e admitindo que nos confrontamos, tantas vezes, com conflitos de vontades, pode dizer-se que os desejos são os motores das nossas ações.

Potencialmente, existem desejos em número infinito, já que inúmeros podem ser os seus objetos. Os desejos obrigam-nos constantemente a enfrentar escolhas e, portanto, decisões. Ora, as decisões não caem do céu, não são transmitidas ao Homem – como pretendia a mitologia grega –, nem sequer alcançadas pela decifração de oráculos. Certas ou erradas, eficazes ou não, as decisões são atos mentais que ocorrem no cérebro e dependem da cognição, das emoções e dos afetos do indivíduo em contexto cultural e social e em função das características evolutivas e adaptativas das nossas capacidades e disposições biológicas.

É esta complexidade que faz com que a “mecânica” da decisão seja tão difícil de entender. A ciência psicológica tem começado a revelá-la, em múltiplos domínios: escolha de profissão, de parceiro sexual e romântico, de investimento financeiro, de programa de saúde ou de educação, de fazer a guerra ou a paz, e tantos outros. A pesquisa sobre a decisão é pertinente para todos: médicos, executivos, economistas, juristas, políticos, simples cidadãos. E os custos dos erros de decisão são enormes. Quantas vezes verificamos, tarde demais, que a decisão tomada foi péssima? Ou que, pelo menos, havia outra melhor?

Hoje, sabemos muito sobre as diferentes maneiras de tomar decisões e sobre as razões mais frequentes para os erros cometidos. Este conhecimento

permite-nos esboçar estratégias ou programas de formação, com vista à melhoria do processo de decisão e da sua adequação aos fins, para bem dos indivíduos, das famílias, das coletividades, das instituições e da sociedade.

No **primeiro capítulo** deste livro abordaremos sobretudo a decisão. Serão analisadas, com exemplos tirados da economia e das finanças, as noções de valor, de utilidade e de risco, fundamentais na teoria da decisão. Entre dois bens ou serviços, qual escolhemos? Qual é o que tem mais valor ou utilidade? Nos **seis capítulos seguintes**, debruçamo-nos sobre alguns dos desejos mais importantes e examinamos a forma como os indivíduos tomam decisões quando são confrontados com a sua possível realização. Tais desejos são vistos numa perspectiva evolucionista, mas também no que diz respeito às características culturais da sociedade atual, nomeadamente a ocidental. O sétimo capítulo aborda especificamente o desejo de intervenção no mercado financeiro e os processos de decisão neste contexto. A **conclusão** contém uma reflexão geral sobre o desejo máximo, a felicidade.

Anunciados os tópicos, convém esclarecer o leitor sobre o que não vai encontrar. Há quem espere da psicologia não só uma explicação para o funcionamento mental real, mas também uma fórmula para alcançar uma vida boa. Por outras palavras, que a psicologia seja explicativa e prescritiva. Esses leitores esperarão em vão. A ciência defronta-se com fenómenos e procura a sua compreensão, não devendo perseguir outros valores senão os da verdade e do conhecimento. Se o fizer, mesmo com boa intenção, atravessa uma fronteira perigosa, que pode levar a confundir a verdade e a utilidade, o conhecimento e a ideologia.

Por conseguinte, não compete à ciência psicológica, mesmo que estivesse ao seu alcance, indicar como se obtém a felicidade e o bem-estar. O leitor tem a liberdade, mas a responsabilidade é toda sua, de inferir conselhos.

Não dizemos às pessoas como devem ser felizes. Convidamo-las a refletir sobre o que a psicologia científica tem descoberto sobre a felicidade, o bem-estar e o mal-estar; sobre os desejos que estão por detrás das decisões, os fatores que as influenciam e os processos mentais que conduzem a elas.

Que esta síntese, inevitavelmente incompleta, do conhecimento atual sobre os percursos mentais entre desejo e decisão sirva para informar e permitir a reflexão dos leitores, no respeito total pela sua liberdade de pensamento!

A filosofia do desejo

O conceito de desejo está presente na filosofia desde os mais antigos

pensadores. **Epicuro** distinguiu dois tipos de desejos: os **naturais**, que compreendem a busca da felicidade e do agradável, e as necessidades vitais, como comer e dormir; e os **não naturais**, entre os quais de riqueza e glória, assim como os irrealizáveis (por exemplo, o de imortalidade). Em Epicuro, havia já uma ideia de hierarquia e de que os desejos devem ser apreciados no contexto da “arte de viver”, de um “cálculo” que permita atingir a felicidade.

Para **Aristóteles**, um desejo fundamental governa todos os outros. Cada ser vivo tende para algo: a planta para o sol, a criança para a mãe. *Orexis* (desejo) é a atração, o elã que nos faz avançar para aquilo que nos surge como um bem. Mas, a moral do desejo implica uma faculdade de escolha, de discernimento entre o apetite irracional e o desejo racional e razoável, que orienta a vida na direção do bem supremo, a virtude, a felicidade, a plenitude humana. O desejo racional é voluntário (*boulêsis*) e implica coragem (*thumos*).

A intervenção da razão sobre os desejos seria descartada nas correntes realistas e utilitaristas da filosofia britânica dos séculos XVIII a XX, com **David Hume** a proclamar que “a razão é e deve ser apenas escrava das paixões” e **Bertrand Russell** a defender que o papel da razão não é dizer-nos o que devemos perseguir, mas mostrar-nos como podemos alcançar aquilo que desejamos. Uma reflexão cientificamente orientada ajudar-nos-ia, segundo ele, a pensar melhor sobre o que queremos fazer das nossas vidas.

Esta questão não deve, no entanto, escamotear outra, mais fundamental, que é a da natureza do desejo. O filósofo que, provavelmente, propôs a caracterização mais profunda foi **Baruch Spinoza**. Segundo Spinoza, o desejo é inerente ao *conatus*, literalmente traduzível por “esforço”, mais precisamente esforço de tudo o que existe para perseverar no seu ser, se autoafirmar. O desejo é a essência do ser e traduz-se pela atividade destinada a manter ou a aumentar a sua potência. No ser humano, é um apetite consciente, que faz com que ele queira e considere bom aquilo que deseja. Não há, portanto, nada de desejável em si. O valor das coisas é construído na dinâmica do desejo.

Para Spinoza, os desejos **ativos** decorrem da natureza de cada um e os **passivos** da natureza de outro ser. Por isso, limitam-nos e orientam-nos para fins que não são os nossos.

Suponhamos que Marcos e Noémia ganharam o suficiente para poderem satisfazer um desejo, mas não dois. Enquanto Marcos sonha há muito instalar uma piscina no jardim, Noémia sabe que esta é talvez a última oportunidade de fazer uma grande viagem cultural. Um deles sacrificará o seu desejo ativo por um desejo que não é realmente o seu. Tal situação ilustra três ideias: a necessidade de distinguir entre o desejo enquanto essência do Homem e os múltiplos desejos que esmaltam o percurso da vida, incluindo aqueles que resultam da influência de padrões sociais; a inevitabilidade do sacrifício dos desejos que entram em conflito com outros eventualmente mais importantes (Marcos pode sacrificar a piscina ao seu desejo de manter a harmonia do casal); podemos apreciar um ser ou um objeto, mas não podemos forçar-nos a desejá-lo como correspondendo à nossa verdadeira natureza.

De acordo com Spinoza, somos livres se existimos e agimos em conformidade com a nossa natureza, mas servos se nos submetemos a outra necessidade. Assim, a liberdade passa pelo conhecimento da nossa necessidade, o que nos permite afirmá-la, harmo- nizando-a com a necessidade dos outros. A liberdade e a felicidade estão no desejar e não no esperar, porque a espera, como o sentimento de esperança, implica a renúncia ao esforço próprio e remete para o esforço dos outros. Por isso, para Spinoza, tal como para Aristóteles, coragem e vontade são componentes do desejo. Desejar é ter vontade de algo e ter coragem de agir, para converter a atração num elã e numa atividade real. É estar atento à realidade, é considerar (do latim *considerare*, literalmente contemplar a estrela; oposição positiva a *desiderare*, literalmente ausência de estrela), é amar!

Questionado sobre o amor, **Sócrates** respondeu, no *Banquete*, que o amor é desejo e o desejo é falta. Aristóteles, Spinoza e outros pensadores mais recentes, entre os quais **Sartre**, não veem no desejo a manifestação de uma falta, mas de um poder. No desejo sexual e romântico, o objeto do desejo – o outro – não falta, está presente, envolvido na nossa atenção e na nossa ação. Desejar é agir sem sentir falta, ter prazer até ao auge da emoção e da festa das sensações e, no mais elevado ponto da satisfação do desejo, soçobrar – paradoxalmente – numa certa perda de consciência. Quando a falta é realmente sentida, é o próprio desejo quem a produz, ao constituir o objeto como desejável. Com ou sem experiência subjetiva de uma ausência, o desejo é a libertação, em alguma direção, da força que temos de preservação de nós mesmos.

Nos desejos sexual e romântico, este esforço de autoafirmação dificilmente atinge a plenitude se não for correspondido, numa intensa

reciprocidade com o outro. Cada parceiro mantém desejos exclusivos noutros domínios da vida; porém, a relação engendra um complexo de necessidades partilhadas que é ressentido por ambos como se constituísse uma segunda natureza. Os desejos que endossam o interesse dos filhos (ver Capítulo II) são também vividos intensamente, por razões ligadas à sobrevivência da espécie. Os seres humanos viveram sempre em grupos sociais e a sua mente incorpora igualmente desejos sociais, destinados a manter a coesão do grupo, como a solidariedade, a preocupação com o bem-estar dos outros, a vontade de respeitar e fazer respeitar normas sociais, incluindo a justiça social. Assim, contrariamente à perspectiva de Spinoza, que privilegia o indivíduo em detrimento da comunidade, a essência de cada ser humano reside num esforço de auto-preservação em que o centro de referência não é só o indivíduo, mas também (ver Capítulo III) o grupo a que pertence e do qual dependem a sua vida e a sua sobrevivência.

O esforço de auto-preservação manifesta-se de igual forma na atração do conhecimento, que inclui o autoconhecimento. Assim, o progresso da ciência no conhecimento da vida (a biologia) e da mente (a psicologia cognitiva) tem permitido precisar de que modo o desejo se formou na evolução da espécie humana e como atua no Homem moderno.

A ciência do desejo

As decisões e as ações são produto de **desejos**, mas também de **crenças**. Desejos e crenças são os principais estados mentais de que dispomos para nos relacionarmos com os objetos. Enquanto os desejos são satisfeitos ou frustrados, as crenças são verdadeiras ou falsas. É, portanto, diferente a natureza da sanção que emana da realidade exterior relativamente a estes dois tipos de estados mentais. Mas, esta sanção exterior tem consequências semelhantes, uma vez que, em ambos os casos, suscita **emoções**, outro tipo de estado mental. A emoção é um sinal fisiológico, variável em qualidade (a alegria e a tristeza são diferentes *qualia*), duração e intensidade, acessível à consciência. As reações emocionais ajudam-nos a identificar e a atualizar as modificações que têm lugar nos nossos desejos e crenças.

Nós decidimos e agimos num mundo que se nos impõe aos sentidos e que, ao longo da evolução, foi-nos moldando as capacidades cognitivas, os desejos e as reações emocionais.

Sendo partes da mesma história, a cognição e a motivação não podem ser incoerentes. A motivação é fundamentalmente seletiva: desejo e quero alguma coisa. E a cognição não é menos seletiva: a percepção consciente é o resultado, pelo menos em parte, da focalização da atenção. Tornou-se famosa a cena filmada em que uma mulher vestida de gorila passa no meio de um grupo de jogadores de basquetebol, volta-se para a câmara, bate com o punho no peito

e desaparece lentamente. Cerca de 40% dos observadores, aos quais os investigadores pediram para contar o número de passagens da bola entre os jogadores, não “viram” o gorila¹! Quando lhes foi dito que havia um gorila e voltaram a ver a cena, ficaram estupefactos.

A percepção da realidade através dos desejos

Os desejos e as preferências influenciam a percepção. Os participantes numa experiência foram expostos a uma figura ambígua: como I3. Quando a separação entre as duas formas é mínima e as condições de visão são difíceis, a figura pode ser vista como um número ou uma letra. Tinha-se combinado previamente com os participantes que um dos símbolos designaria um sumo de laranja refrescante e o outro um batido de legumes. Durante a experiência, a maior parte dos participantes indicou ter visto o símbolo correspondente à bebida desejada. O desejo leva a privilegiar a interpretação perceptiva preferida em detrimento da não preferida. Para reconhecer um objeto, o sistema perceptivo do observador funciona segundo hipóteses inconscientes. É provável que ele procure no estímulo visual os traços que correspondem ao padrão preferido, que os detete mais facilmente ou mais rapidamente, ou que se contente com uma análise mais superficial, para decidir que se trata deste padrão.

É frequente tomar os desejos por realidades, ou moldar as realidades segundo os nossos desejos. No geral, os participantes de um estudo norte-americano² assumiram que os objetos que desejavam estavam fisicamente muito mais perto deles do que os objetos que não desejavam, ou desejavam menos. Tal aconteceu com uma nota de 100 dólares colocada a 139,7 cm dos participantes. A distância foi subestimada (em média, 129,0 cm) quando foi dito que a nota seria sorteada, mas sobrestimada (149,6 cm) quando apresentada como pertencendo ao investigador. No caso de uma garrafa de água, colocada a 91,4 cm dos participantes, os que tinham sede (por terem ingerido aperitivos com um alto teor de sal sem poderem beber) estimaram a distância, em média, em 63,8 cm, contra os 71,1 cm dos que tinham bebido muita água. Porque é que o desejo aproxima os objetos desejados? Talvez porque os objetos, quando são alcançáveis, encorajam um comportamento de

aproximação. Este seria facilitado por um viés perceptivo, que situa os objetos desejados mais perto do que estão realmente.

A influência do que nos é agradável ou desagradável na nossa percepção do mundo pode depender de estarmos implicados numa ação que nós mesmos escolhemos ou que foi escolhida por outrem. Pediu-se a estudantes norte-americanos para calcularem a distância a percorrer ao atravessarem o campus da sua universidade vestidos como Carmen Miranda nos filmes de Hollywood³. Um dos grupos foi colocado numa situação de escolha relativamente livre: foi-lhes dito que poderiam realizar outra tarefa, se quisessem, mas que seria preferível realizarem aquela; foi-lhes pedido que assinassem uma declaração em como tinham escolhido a tarefa livremente. Outro grupo foi colocado numa situação de “escolha imposta”: foi-lhes dito que havia outras tarefas, mas que o investigador tinha destinado para aquela; na declaração que tiveram de assinar afirmavam que não tinham escolhido a tarefa. Os participantes na “escolha livre” subestimaram mais a distância a percorrer do que os “forçados”. A dissonância cognitiva criada entre a “escolha livre” que tinham assumido e a emoção desagradável de se exibirem de maneira tão insólita fora resolvida através de uma redução da aversão criada pela situação. Os outros participantes não se encontravam em dissonância cognitiva e, por isso, calcularam melhor a distância. Os conflitos internos são complexos e deformam, de algum modo, a nossa percepção do mundo exterior.

Desejo e decisão numa perspectiva evolutiva

Evolução : um conceito chave! Foi há cerca de 150 anos, através dos escritos de **Charles Darwin**, sobretudo do célebre *A origem das espécies* (1859), mas também de *A origem do homem e a seleção sexual* (1871), que a humanidade começou a tomar consciência da sua inserção na natureza: o ser humano é o produto de uma **evolução** das espécies animais pelos mecanismos de **seleção** natural e sexual. Esta ideia começou por ser admitida em relação à nossa constituição física, anatomia e morfologia, mas, durante mais de um século, houve grande relutância em reconhecê-la no que respeita à nossa mente, embora o próprio Darwin já tivesse analisado a origem biológica das emoções.

Hoje, é um facto assumido pela ciência que o ser humano

atual, na sua totalidade, tanto na mente quanto no corpo, resulta de uma longa evolução de milhões de anos.

A razão pela qual a mente é um produto da evolução tem a ver com o facto de a mente resultar da atividade do cérebro. Ao longo da evolução, a mente foi indiretamente mudando o cérebro. Porquê indiretamente? Porque foram transmitidas, através das gerações sucessivas, as organizações mentais com maior valor adaptativo, as dos indivíduos que tiveram mais hipóteses de sobreviver e de se reproduzir. Note-se que a atividade da mente também muda diretamente o cérebro, mas, neste caso, à escala temporal do indivíduo. Sabemos hoje que todas as aprendizagens, se não todas as experiências, conduzem a modificações cerebrais consideráveis. Na realidade, mente e cérebro são duas faces da mesma entidade. Nada se passa numa que não se passe na outra.

A noção de seleção é indispensável para se compreender a evolução. As características físicas e ecológicas do ambiente em que viveram os nossos antepassados foram mudando ao longo dos tempos. Assim, através das sucessivas gerações, e devido ao mecanismo de seleção natural, foram sobrevivendo os tipos de estruturas cerebrais e de capacidades mentais associadas que melhor se adaptavam às mudanças nas características físicas do ambiente.

O mecanismo de seleção natural das características físicas e mentais mais adaptadas à sobrevivência é complementado pelo de seleção sexual, que pode conduzir a outras características, tanto físicas como mentais. Estas podem, paradoxalmente, reduzir a probabilidade de sobrevivência. Assim, no homem, o desejo de ser escolhido para o acasalamento e a reprodução (seleção intersexual) conduziu ao desenvolvimento da sua força física e à agressividade contra os outros homens (seleção intrasexual). Maior estatura e força exigem maior procura de alimentos altamente calóricos e a taxa mais elevada de testosterona afeta os processos imunitários, tornando mais aleatória a sobrevivência. Na mulher produziram-se adaptações complementares.

No Capítulo II abordaremos a evolução do desejo e do comportamento relativos ao sexo, em particular o aparecimento, no contexto da seleção sexual humana, de uma adaptação comportamental e mental: o investimento parental, que atenua os efeitos da competição intrasexual, aumenta a estabilidade da relação intersexual e reduz (sem eliminar) o impacto do sexo biológico na seleção. Esta hipótese foi proposta pelo biólogo evolucionista **Robert Trivers**⁴ na base da teoria do apego formulada pelo psicólogo **John Bowlby**, em 1969. Esta teoria defende que existe no bebé um repertório de comportamentos inatos destinados a garantir a proximidade e a assistência dos adultos. O investimento parental alimenta o apego entre os parceiros sexuais, o que facilita a manutenção de uma relação suficientemente duradoura para que a mãe e o pai criem juntos os filhos.

O apego e o investimento parental são adaptações. A **adaptação** é a solução encontrada para um problema adaptativo. Por exemplo, a competição intersexual engendrou um problema adaptativo: como manter altos níveis de testosterona, demasiado exigentes em termos energéticos? Uma das soluções adaptativas parece ter sido o desenvolvimento da preferência por alimentos que contêm uma alta taxa de glúcidos. Note-se que uma adaptação pode contribuir para o desenvolvimento de características ou de comportamentos que não decorrem diretamente do problema adaptativo. Assim, a maior força física do homem pode ser usada por ele para violar a mulher, mas a violação não é uma adaptação, é um produto colateral de uma solução adaptativa.

Biologia, cultura e mente

A emergência da cultura – conceito que designa um padrão de comportamentos determinado pelo contexto social e transmissível de geração em geração pela educação – deve-se ao desenvolvimento cerebral e mental da espécie humana, juntamente com o desenvolvimento de relações sociais e de formas mais elaboradas de consciência, memória e abstração.

Foi a evolução da espécie humana, por meio da seleção natural, que deu origem à cultura. Porém, as grandes aquisições culturais do Homo sapiens também exerceram e continuarão a exercer um papel seletivo. É provável que o nosso património genético relativo à organização cerebral e mental já tenha sido influenciado, de algum modo, pela cultura.

Devemos considerar seriamente a presença, nos nossos genes, da capacidade para transmitir e receber cultura; isto é, para ensinar e aprender, e, sobretudo, para fazê-lo de um modo muito mais flexível do que aquele que permite, por exemplo, a transmissão do canto em muitas espécies de aves. A flexibilidade cognitiva é uma capacidade mental que emergiu, ao longo da história da nossa espécie, com o crescimento dos lobos frontais, e que terá evoluído juntamente com o aparecimento de variações culturais em muitos domínios: no comportamento sexual, na tecnologia (instrumentos de caça, preparação dos alimentos, confecção de abrigos, etc.), nas normas sociais e nas crenças⁵.

As culturas, ao longo da história e no mundo contemporâneo, são inúmeras e muito diferentes. No seio da mesma cultura, as variações individuais de personalidade também são consideráveis. Um fator que terá tido grande influência na variabilidade cultural e individual é, provavelmente, a emergência do pensamento simbólico (a distinguir do pensamento analógico ou imagístico). O pensamento simbólico está estreitamente associado à capacidade de linguagem, que faz parte do nosso património genético e formou-se na sequência de um

conjunto de modificações adaptativas (do cérebro, da laringe, do aparelho fonatório e do sistema de percepção auditiva).

Cada cultura caracteriza-se por um tipo dominante de preferências e de objetivos, que tanto determinam as grandes como as pequenas decisões. Por isso, é impossível entender os processos da decisão e os fatores que a influenciam com base apenas numa perspectiva limitada à evolução pré-cultural do Homem. Diferentes culturas conduzem a diferentes comportamentos de decisão, em grande parte através do tipo de relações mentais que elas criam entre o indivíduo que decide e a comunidade a que este pertence. A importância relativa dos fatores que influenciam as decisões e a maneira como as capacidades cognitivas são mobilizadas para avaliar a informação tida em conta nas decisões variam entre as diferentes culturas.

No entanto, por mais importante que seja o papel da cultura, as preferências e os objetivos, tal como as decisões que eles inspiram, não se encontram numa “mente coletiva”. A mente coletiva é uma abstração. O facto de a diversidade dos objetivos e dos comportamentos ser maior em certas culturas do que em outras é, em si mesmo, uma confirmação de que o que prevalece são as mentes individuais. A diversidade individual, inclusivamente em termos de características de personalidade, tem uma componente hereditária. A sua expressão resulta de uma interação extremamente complexa com as experiências que têm lugar ao longo da vida.

As características individuais são determinantes em muitos comportamentos biologicamente determinados. É o caso da escolha dos parceiros sexuais. Nenhuma mulher pensa: “Este homem é realmente atraente: tem marcha bípede, polegares oponíveis e fala uma língua”. Sem que seja irrelevante, este tipo de características não chama a atenção da mulher que tem de resolver o problema adaptativo da seleção do homem com quem se vai reproduzir. O que conta são as características do homem em termos de aparência física e emocional, de inteligência, de personalidade, de saúde, de ambição, de empatia, etc.⁶ A ciência psicológica, ao procurar formular explicações gerais sobre as capacidades e os fenómenos mentais, debruça-se também sobre a enorme variabilidade individual e não descarta o seu papel.

Em cada indivíduo existe um “eu” que pensa, avalia alternativas, calcula custos e benefícios, decide e age. A complexidade das situações e a dificuldade em tomar consciência das suas próprias motivações são fonte de incerteza.

O ser humano defronta-se constantemente com a incerteza. A incerteza é um estado mental que, ao provocar indecisão, faz parte do problema da decisão. A incerteza é também, quase sempre, a marca de um conflito. Por isso, decidir é, geralmente, resolver um conflito.

Um dos casos mais típicos de conflito é o da chamada “tentação”. Por exemplo, entre a realização de um desejo físico (ter relações sexuais, comer alimentos gordos) e uma norma moral ou dietética (não trair o companheiro ou o amigo, prevenir a obesidade ou o aumento de colesterol). Ou entre uma satisfação menor e imediata, e outra satisfação maior mas que só terá lugar muito mais tarde. A decisão requer uma capacidade de inibição. Quando se trata de inibição de um impulso, esta capacidade é, geralmente, designada por “autocontrolo”. Este termo supõe que o impulso é independente da reflexão mais ou menos racional. A pessoa opõe ao impulso a vontade de refreá-lo, mas, por vezes, acaba por pensar que a sua maior vontade é inibir a “voz” da razão que conduziria ao comportamento considerado justo ou sensato.

Uma análise psicológica destas situações de conflito não se deve deixar influenciar pelos valores dominantes. Relativamente ao conflito entre duas satisfações de intensidade e distância temporal em sentido oposto, a evolução das espécies animais aponta para uma crescente capacidade de escolher a satisfação; esta, sendo maior, é mais remota. Este tipo de autocontrolo está ligado à capacidade, que parece ser especificamente humana, de nos projetarmos mentalmente no futuro e imaginarmos a satisfação que teremos nalgum momento. Assim, uma componente habitual das crenças religiosas, a que faz com que o indivíduo desista de satisfações terrenas para alcançar uma recompensa superior depois da vida, requer, certamente, aquela capacidade. A religião é uma das muitas construções mentais que parecem ser especificamente humanas.

DECISÃO ENTRE VALOR E UTILIDADE

Uma história de lavar carros e limpar piscinas

Todos os sábados, quando sai para caminhar, Carlos vê o vizinho a lavar o carro. Quando regressa, observa com admiração o resultado: um carro impecavelmente limpo. Mais tarde, Carlos limpa a sua piscina cuidadosamente e, quando o clima permite, dá um bom mergulho depois de acabar a tarefa. Quando já se está a secar, chega o jovem que limpa a piscina do vizinho. Conversam um pouco, discutem alguns detalhes sobre o tratamento da água. Depois, Carlos entrega ao jovem as chaves do seu carro para que ele o lave.

O jovem lava carros e limpa piscinas para ajudar a pagar os estudos. Recebe dez euros para lavar o carro de Carlos e outros dez para limpar a piscina do vizinho. Já se ofereceu para limpar a piscina de Carlos, mas este não aceitou a proposta. O vizinho também não quis que o jovem lavasse o seu carro.

Mas, porque é que Carlos escolhe gastar tempo para limpar a piscina e paga pela lavagem do carro? E porque é que o vizinho se dispõe a pagar para ter a piscina limpa, mas não gasta mais dez euros para que o rapaz lhe lave também o carro? Um economista neoclássico poderia explicar que, devido às limitações orçamentais de Carlos, ele teve de fazer uma escolha. Preferiu, entre os dois trabalhos, pagar a uma terceira pessoa por aquele que lhe era menos agradável. Da mesma forma, o vizinho escolheu continuar a lavar o carro, mas aceitou pagar para ter a piscina limpa. Ou seja, para Carlos, o trabalho de lavar o carro é menos agradável do que o trabalho de limpar a piscina; o inverso ocorre com o vizinho.

Vamos supor que nenhum dos dois tem restrições orçamentais. Qual seria, então, a explicação? Simples. Para Carlos, o trabalho de limpar a piscina vale menos do que o preço que o jovem cobra pelo serviço. Da mesma forma, o vizinho julga que lavar o carro sozinho é menos custoso do que pagar dez euros.

Suponhamos, agora, que o jovem termina os estudos e para de lavar carros e limpar piscinas; e que, depois de alguma procura, Carlos e o vizinho não encontram ninguém que possa substituir o ajudante dos sábados. Um amigo

comum, que é economista, resolve propor aos dois que efetuem uma troca: Carlos limparia as duas piscinas e o vizinho lavaria ambos os carros. Para surpresa do economista, os vizinhos não aceitam a sugestão e até ficam um pouco zangados com a proposta. Mas, porque é que os vizinhos não aceitaram a sugestão? Qual era o erro do raciocínio e da proposta?

Do ponto de vista da economia neoclássica, a proposta é perfeita, porque se rege por um pressuposto da Teoria da Utilidade Esperada segundo o qual os agentes económicos são eternos maximizadores racionais da utilidade. Racionalmente, pode-se afirmar que Carlos considerava menos útil ter a piscina lavada do que conservar os dez euros; mas, o trabalho de limpar o carro era mais valioso, motivo pelo qual se dispunha a pagar a um terceiro. O inverso pode ser afirmado sobre o vizinho.

Porém, qualquer pessoa com um raciocínio um pouco mais maleável do que o do Dr. Spock do clássico *Star Trek* pode perceber que é muito diferente lavar o próprio carro do que o do vizinho. Além do aspeto social (“O que faz o meu amigo a lavar o carro do vizinho? Será que a situação financeira dele piorou tanto?”), há ainda outros aspetos, de natureza muito íntima ou emocional, que influenciam a decisão.

Todos os dias tomamos decisões que ferem a lógica básica da Teoria da Utilidade. E, por estranho que possa parecer, o referencial teórico da economia neoclássica e das finanças modernas não aceita que as emoções possam interferir de maneira significativa na economia ou no comportamento dos mercados.

Depois de não conseguirem um substituto para fazer os serviços, os vizinhos da história decidiram, cada um deles, fazer os próprios trabalhos de forma isolada. Porém, num sábado qualquer, o vizinho de Carlos resolve ajudá-lo a lavar o carro. Agradecido, Carlos oferece-se para ajudar a limpar a piscina do vizinho. No final, tomam um aperitivo juntos e, desse dia em diante, passaram a realizar semanalmente a descontraída reunião. Provavelmente, a ajuda mútua não nasceu de uma decisão deliberada. O vizinho não pensou: “Vou ajudar o Carlos porque assim ele também me vai ajudar”. Velhos hábitos humanos adquiridos há milhões de anos nas savanas africanas pesaram na vontade de ajudar e na ideia de que uma ajuda teria de ser retribuída.

Os economistas neoclássicos sabiam que o *Homo sapiens* tomava diversas decisões não deliberadas e que nem sempre respeitava a Teoria da Utilidade. Porém, como não conseguiam modelar decisões que fugissem da racionalidade, assumiram a hipótese de que apenas as racionais influenciariam os mercados. Assumiram também que todos aqueles agentes económicos que não respeitassem o pressuposto de maximização da utilidade seriam excluídos dos mercados, em decorrência dos constantes prejuízos que sofreriam. Assim

nasceu o *Homo economicus*, eterno maximizador de utilidade.

O *Homo economicus* e a moderna psicologia cognitiva

No campo da psicologia, o pressuposto de maximização de utilidade encontrou guarida na psicologia behaviorista. Segundo várias experiências, até mesmo ratos de laboratório tinham racionalidade económica. As cobaias conseguiam tomar decisões que maximizassem recompensas em detrimento daquelas que significassem punições. Mas o facto de os humanos serem capazes de tomar decisões deliberadas e baseadas na maximização de utilidade não significa que só tomarão esse tipo de decisões. Com o aprofundamento dos estudos sobre decisões, os psicólogos perceberam que a psicologia behaviorista era muito limitada para explicar diversos comportamentos humanos.

A psicologia cognitiva moderna surgiu destes questionamentos. Os psicólogos cognitivos notaram que muitas das nossas decisões quotidianas são tomadas de forma automática. Ou seja, não pensamos antes de decidir, apenas decidimos no momento da ação. Também descobriram que as nossas emoções são capazes de influenciar as decisões que tomamos. Tais emoções entram frequentemente em choque com a maximização da utilidade. Assim, muitas escolhas deixam de respeitar a teoria no momento em que são tomadas.

Com os trabalhos da psicologia cognitiva neste domínio, nasceu um novo modelo de tomada de decisão, que pretende compreender as decisões automáticas, ou não deliberadas, bem como a influência das emoções nestas decisões (Figura I.1).

DECISÕES	RACIONAIS	EMOCIONAIS
DELIBERATIVAS	I	II
AUTOMÁTICAS	III	IV

Figura I.1 - Quatro modos de decisão

Uma decisão deliberada é aquela que planeamos antecipadamente. Já uma decisão automática ocorre sem planeamento prévio. Uma decisão racional compara custos e benefícios, enquanto uma de caráter emocional dá prioridade aos sentimentos em detrimento da razão.

Por exemplo, durante a condução, se perceber que se está a formar uma fila à sua frente e decidir ligar o sinal de alerta do carro, terá tomado uma decisão do quadrante III. Por outro lado, se for a uma loja para comprar uma camisa de 50 euros, mas acabar por escolher outra porque o vendedor o convenceu de que merece uma camisa de algodão egípcio no triplo do valor, tomou uma decisão do quadrante II; a compra foi planeada, mas as emoções interferiram na decisão. Caso, ao sair da loja, veja uma bela gravata e a compre, a sua decisão terá sido do quadrante IV: emocional e não planeada.

Mas, evidentemente, as decisões não são tomadas de forma tão estanque como no exemplo. No caso dos vizinhos, a deliberação de não trabalhar para o outro também tem fundamentos racionais. Por exemplo, uma possível repreensão por um trabalho que não fosse bem feito e que poderia gerar uma discussão, trazendo um prejuízo maior do que um desentendimento com um contratado externo. Em cada decisão, todos os quadrantes estão presentes (Figura I.2).



Figura I.2 - Representação mais realista dos quatro modos de decisão

O campo em forma de nuvem, que está sob a constante inter - ferência da razão e da emoção, de processos automáticos e delibera- dos, é chamado **nuvem de decisão**. Esta regula as nossas escolhas e direciona a parte do destino que está sob o nosso controlo.

As decisões quotidianas

Uma decisão decorre da existência de mais do que uma opção de caminho a tomar:

Quando vamos a um restaurante e recebemos o cardápio, precisamos de escolher o que pedir. Se temos duas propostas de emprego (Figura I.3), devemos decidir se aceitaremos alguma delas e qual delas seria.

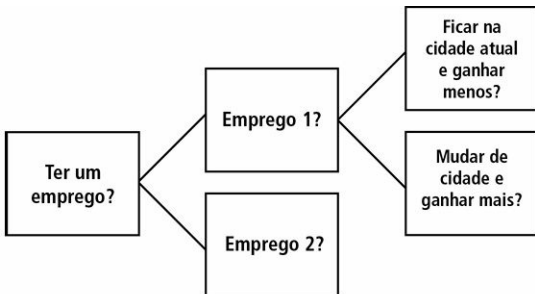


Figura I.3 - Opções dicotômicas

Poder fazer escolhas é muito bom. Então, porque é que muitas pessoas detestam o ato de decidir? Quanto mais importante consideramos uma decisão, maior desgaste emocional temos.

No mercado de trabalho, os cargos mais bem remunerados são aqueles em que se exige tomar muitas decisões deliberadas, com resultados aferíveis e de importantes consequências. As escolhas de um executivo podem significar milhões em lucros ou prejuízos. As decisões de um piloto de aviação podem custar a vida de centenas de pessoas.

Quando o Homem passou a estudar, a compreender as decisões e a tentar quantificar os riscos das escolhas, passou também a julgar-se responsável pela situação em que se encontra. Quanto mais decisões toma, mais responsável se considera. Quando decidiu estudar probabilidades e estatística, incorporou a ideia de **controlo do futuro**. O imenso desenvolvimento da estatística nos últimos dois séculos coincide com o valor que as pessoas atribuem às próprias decisões.

Precisamos de tomar decisões constantemente e cada vez mais devemos aprimorar a forma como decidimos. Para tal, é necessário entender como é que o nosso cérebro funciona no momento da decisão e assumir que nem sempre é da forma mais positiva ao nosso bem-estar e à nossa saúde financeira.

Decisões racionais e deliberativas

Como tomar uma boa decisão? A tentativa de responder a esta pergunta está na origem de muitos estudos de filosofia, ética, estatística e teologia. Quando

precisamos de tomar uma grande decisão, procuramos, frequentemente, conselhos de outras pessoas. Segundo estudos recentes, essa atitude desculpa-nos quando o resultado é negativo.

Franklin e a árvore de decisão

Benjamin Franklin, um dos “pais fundadores” dos Estados Unidos da América, foi um grande e conhecido conselheiro. Durante algum tempo, editou e publicou o *Poor Richard's Almanack*, no qual dava conselhos aos norte-americanos sobre questões quotidianas e filosóficas. Atualmente, muitos livros de autoajuda citam ensinamentos de Franklin, baseados principalmente naqueles almanaques.

Um dos mais antigos documentos sobre o método racional de tomada de decisão é uma correspondência datada de 1772. A mensagem foi trocada entre Benjamin Franklin e Joseph Priestley, que compartilhava com Franklin um interesse profundo por estudos de eletricidade e ficou conhecido pela descoberta do oxigénio. Na carta, em vez de dar a sua opinião sobre o problema de Priestley, Franklin expõe um método para tomar uma decisão importante. Segundo ele, a mente representa ora as vantagens, ora as desvantagens de fazer uma opção. Como as vantagens e as desvantagens não vêm à mente ao mesmo tempo, é preciso ter cuidado, para não tomar uma decisão apressada. Uma decisão não pensada poderia deixar de contemplar as desvantagens da opção escolhida.

Franklin diz que o seu método de tomada de decisão consiste em pegar numa folha em branco e dobrá-la ao meio. Durante três ou quatro dias, ele anota numa coluna as vantagens da opção. No outro lado, regista as desvantagens. Passado algum tempo, procura pesar as consequências da escolha, riscando as vantagens e as desvantagens que se anulam. A coluna que prevalece indica a decisão a tomar. Franklin reconheceu que este método, que denominou de “Moral e Álgebra Prudente”, não conferia nenhuma precisão algébrica às decisões, mas acreditava que evitaria um passo precipitado.

Esta equação, que Franklin recomendou ao amigo Priestley, conduz, em geral, ao que comumente designamos decisões racionais, que é diferente do conceito de racionalidade adotado pela economia. Esta equação pode ter sido o embrião do que conhecemos hoje como árvore de decisão (Figura I.4).

Uma árvore de decisão é uma maneira gráfica de visualizar as consequências de decisões. O esquema permite visualizar e controlar as alternativas de resolução de um problema e aplica-se a inúmeras situações quotidianas.

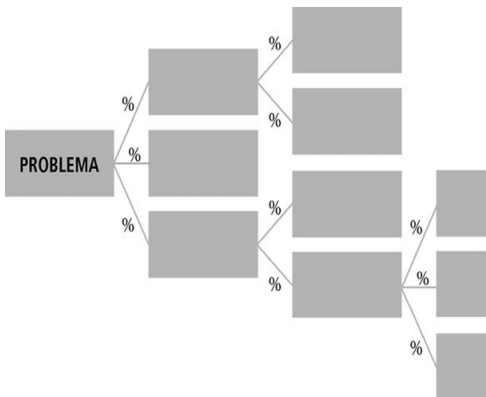


Figura I.4 - Árvore de decisão

Uma árvore de decisão é um modelo prático que determina as opções de ação e as consequências das mesma, que podem ser certas ou prováveis. Normalmente, é atribuído um valor para cada implicação. Com base neste valor, executa-se ou não a ação. Cada passo tomado pode encaminhar para novas escolhas, que podem resultar na decisão de não agir.

A construção de uma árvore de decisão parte da descrição de um

problema, para o qual devem ser especificadas as variáveis, as ações e a sequência lógica para a tomada de decisão. Depois de construída, teremos uma visão gráfica da tomada de decisão, como se pode ver no exemplo seguinte.

Valor e utilidade

Suponhamos que vai a uma loja e, ao efetuar o pagamento, é informado de que, devido ao valor da compra, pode escolher entre dois prémios: receber uma camisa ou participar numa competição. Se participar na competição e ganhar, receberá um vale que dará direito a um fim de semana num hotel elegante de uma cidade próxima. Esta competição consiste no lançamento de um ou dois dados à sua escolha. Se lançar apenas um dado e o resultado for seis, receberá o prémio. Se lançar dois dados, a soma dos resultados deverá ser igual ou superior a dez para que ganhe.

Antes de decidir, pergunta ao funcionário o que é que os outros clientes na mesma situação costumam escolher. Ele diz que metade dos clientes escolhe a camisa e a outra metade participa na competição. A camisa interessa-lhe, mas a possibilidade de passar o fim de semana no hotel parece-lhe muito mais atrativa, pelo que decide arriscar. Depois de tomar rapidamente a decisão, vem a grande dúvida: é melhor lançar apenas um dado ou os dois? Já não se lembra da fórmula para calcular as probabilidades de ter um valor igual ou superior a dez num lançamento de dois dados. Resolve, então, rabiscar num papel a sua situação (Figura I.5).

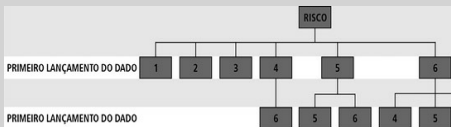


Figura I.5 - Exemplo de árvore de decisão

Ao finalizar a equação, descobre que a probabilidade de tirar um número igual ou superior a dez é de seis em 36, ou seja, igual à que teria ao lançar apenas um dado ($1/6$).

Ao fazer esses cálculos, a decisão assume um caráter totalmente racional. Mas, fica uma dúvida: se a decisão foi racional, porque é que alguns clientes decidem receber a camisa e outros participar na competição? Pesam aqui dois conceitos importantes: valor e utilidade. Os valores da camisa e da estada no hotel poderiam ser facilmente medidos, bastando que se verificasse o preço de uma camisa idêntica e de uma noite no hotel. Supondo que o valor do alojamento seria seis vezes superior ao da camisa, participar no jogo teria, nesse caso, um valor esperado de ganhos igual ao do brinde.

No entanto, além do simples valor, é preciso considerar a utilidade, que corresponde à intensidade com que desejamos um determinado bem. Uma loja dispõe de uma série de produtos com o mesmo valor, porém, compramos alguns em detrimento de outros. Considerando que o custo do hotel é seis vezes mais alto do que o preço da camisa, precisamos de definir a utilidade. Para alguns, passar o fim de semana num hotel é atrativo. Para outros, tal pode não ter interesse, sendo preferível ganhar a camisa e dispensar a participação no jogo.

Existem diferentes teorias para explicar o valor. Os economistas clássicos **Adam Smith** e **David Ricardo** definiram a origem do valor no trabalho, ou seja, um bem vale a quantidade de trabalho que contém. Atualmente, uma das teorias mais aceites é a da utilidade marginal, segundo a qual um bem só tem valor se for útil. Porém, não basta ser útil para ter valor. Um copo de água tem grande utilidade, mas terá pouco valor ao lado do rio Amazonas. Para ter valor além de utilidade, os bens devem ser limitados em quantidade. A utilidade é condição necessária, mas não suficiente, para um bem possuir valor.

Retornando ao exemplo, temos de considerar que, além do valor e da utilidade, é preciso levar em conta que algumas pessoas são mais propensas ao risco do que outras. Escolher a camisa ao invés da possibilidade de ganhar a estada no hotel pode, em alguns casos, ter como motivação a aversão ao risco.

Elementos essenciais da decisão

Para a maioria das pessoas, o **risco** não é desejável nem útil. Suponha que tem de decidir se participa num jogo de moeda ao ar, em que recebe 1000 euros se sair cara e paga a mesma quantia se sair coroa. Se o seu comportamento face ao risco for compatível com a média das pessoas, não irá

aceitar a proposta. Imaginemos agora que se sair cara recebe 1000 euros e se sair coroa paga 900 euros. Aceita jogar a moeda? Alguns responderiam que sim, outros que não. A aceitação varia de acordo com o nível de aversão ao risco de cada um, que está relacionado com a sua personalidade. Mas o fator mais importante é a utilidade do objeto do risco. Uma pessoa que precise de dinheiro preferiria manter os seus 900 euros seguros à probabilidade de 50% de ganhar 1000 euros.

Para quem o valor não seja significativo, seria mais fácil aceitar participar no jogo. Vamos imaginar que uma pessoa aceitou participar no jogo com o valor de 1000 euros. Será que também aceitaria se o prémio fosse de um milhão de euros para cara, mas tivesse de pagar 900 mil euros se saísse coroa? É provável que não. Para a grande maioria das pessoas, pensar em perder 900 mil euros significa a catástrofe financeira. A punição pela perda é muito maior do que o benefício do ganho.

No outro extremo, temos o paradoxo das grandes lotarias. Semanalmente, milhares de pessoas apostam em jogos nos quais o valor obtido é apenas uma pequena fração do ganho esperado. Para muita gente, as grandes lotarias são a única possibilidade concreta de uma mudança de vida. Paga-se um pequeno valor com a esperança de ganhar milhões.

Teoria

O pressuposto básico da Teoria da Utilidade é que para todo o decisor existe uma função de valor real u , definido por um x fixo e pertinente aos resultados $x_1, x_2, \dots, x_I$, tal que, se uma ação disponível a resulta na probabilidade p_i para todos os resultados x_i (para $i=1, \dots, I$), e outra ação disponível b resulta em probabilidades q_i dos mesmos resultados, então, o decisor prefere a ação a à ação b se, e somente se, o valor estatisticamente esperado da função de utilidade u é maior do que sob b . Formalmente, o critério de escolha racional é:

$$\sum_i p_i u(x_i) > \sum_i q_i u(x_i)$$

Porém, como já sabia Benjamin Franklin, na maioria das situações da vida não podemos operar decisões com precisão algébrica. Os dilemas da vida real são diferentes das situações de jogo, pois não conhecemos as probabilidades dos acontecimentos. Consideremos, então, o seguinte exemplo:

Um terrível dilema

Vamos imaginar que a empresa em que trabalha o encaminha para uma importante missão de venda. Deverá passar dois dias com um importante cliente noutra cidade, onde lhe explicará todos os detalhes de um grande projeto. Sabe que o negócio é fundamental para a empresa e que a sua realização representa o caminho para uma sonhada promoção.

Ao chegar ao destino, depara-se com uma das mais belas e educadas mulheres que jamais encontrou. Ela é a engenheira encarregada de analisar o projeto da empresa e o seu parecer será fundamental para a concretização do negócio. Após um dia extenuante de trabalho, pensa que à noite ainda terá de preparar o material para as discussões do dia seguinte. Pode ir para o hotel e pedir uma sanduíche no quarto, para ter tempo de rever a sua proposta. Mas a engenheira, além de extremamente competente, é descontraída e atraente. Admite convidá-la para jantar, mas logo recua e começa a pensar nas consequências. Resolve avaliar um pouco melhor o assunto. Se ela aceitar, poderá ter uma bela noite e, quem sabe, finalmente encontrar a mulher que levará ao altar. Ao mesmo tempo, não conseguiria rever o projeto; poderia perder a grande venda e, com ela, a sonhada promoção. E se ela recusar o convite? Poderia afetar o clima de trabalho no dia seguinte. Se perder a oportunidade de convidá-la, será que a reencontraria algum dia? Estaria, talvez, a desperdiçar a grande oportunidade de encontrar a mulher da sua vida? Então, constrói uma árvore de decisão para escolher a melhor alternativa.

STATUS QUO SEM RISCO

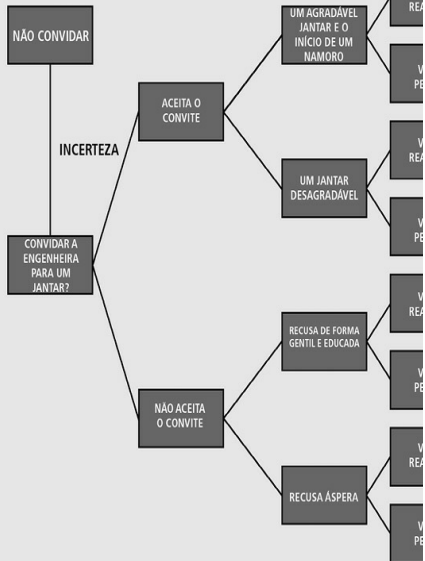


Figura I.6 - Exemplo de árvore de decisão em dilema da vida real

Uma vez feita a árvore, já pode tomar a melhor decisão para chegar ao seu objetivo: um agradável jantar, o começo de um namoro e a venda realizada. O pior cenário seria uma recusa áspera e uma venda perdida. Mas ainda há duas opções: fazer o convite ou não? Ao fazer o convite, entra numa situação de incerteza. Para poder estimar se vale a pena ou não convidá-la, precisará de transformar a incerteza em risco.

Há incerteza quando não se conhece as probabilidades das opções. No caso do risco, as probabilidades são conhecidas. Mas como

estimar probabilidades? Quais as hipóteses de ela aceitar o convite? E se rejeitar, quais as possibilidades de ser uma recusa gentil? Como não tem um histórico das decisões da engenheira, precisa de se basear no seu próprio histórico de convites?

Vai estimar as suas probabilidades de sucesso com base no que acredita e nas suas prioridades. O que é mais importante para si: o namoro ou a venda? Claro que conquistar ambos é melhor do que receber uma recusa áspera e ter a venda perdida. Porém, existem situações intermédias. Qual o valor de cada uma destas alternativas?

O valor das alternativas, ou seja, as probabilidades de que o convite seja aceite, recusado de forma gentil ou de forma áspera, será calculado com base numa série de crenças, resultado do histórico de situações parecidas já vivenciadas pelo decisor, bem como no contexto social e cultural em que ele foi educado. Estas crenças podem fazer com que a mesma situação seja vista de forma totalmente variada por diferentes pessoas. Pessoas confiantes e otimistas podem superestimar as reais possibilidades de o convite ser aceite, enquanto pessoas inseguras podem superestimar as hipóteses de uma recusa.

Assim, a árvore de decisão, que é um instrumento com precisão matemática para tomada de decisões, perderá toda a exatidão – uma vez que depende de avaliações subjetivas que alimentarão a sua construção. Geralmente, estas avaliações são feitas levando-se em conta conhecimentos prévios do decisor, que, muitas vezes, se baseiam em falsos pressupostos ou noções que induzem falsos conhecimentos. E é importante lembrar que um falso conhecimento é muito pior do que nenhum conhecimento.

Quando tomamos uma decisão baseada num falso conhecimento, estamos a trabalhar com uma análise de risco errada. Quando reconhecemos que não temos conhecimento, tomamos uma decisão sob incerteza.

CONCLUSÃO

A tomada de decisões não é tão racional como sugere a “Moral e Álgebra Prudente” de Benjamin Franklin, uma vez que o processo não é apenas cortical. Mesmo com toda a estrutura social que tenta condicionar o nosso comportamento, ainda somos profundamente influenciados pela nossa vivência nas savanas africanas. Os nossos sistemas infra-corticais e as hormonas que fazem estes sistemas funcionar ainda condicionam muitos dos nossos comportamentos.

A natureza sexual do homem

Os humanos reproduzem-se pela fecundação de uma fêmea por um macho. Na nossa espécie, cada ato sexual nasceu de um desejo e de uma decisão, ou de dois desejos e de duas decisões concordantes, mais ou menos assumidos e refletidos, qualquer que tenha sido o móbil. Porém, o desejo e a capacidade de decisão, que nos aparecem como sendo “forças” mentais, não foram sempre o que são hoje. Ao longo do processo evolutivo, foram sobrevivendo os organismos que dispunham dos caracteres biológicos mais adaptados ao meio físico e ecológico. Estes caracteres biológicos correspondem à anatomia e à fisiologia do indivíduo, mas também às suas capacidades mentais. Assim, também o desejo e a capacidade mental de decisão, como todas as outras características humanas, evoluíram e foram sendo moldados (mais recentemente, também pela cultura) ao longo da história da nossa espécie.

Se o leitor estranhou termos dedicado um capítulo ao desejo e à decisão no que diz respeito ao sexo, esperamos que, agora, a sua surpresa se tenha desvanecido. E que encontre nestas páginas, que descrevem como o desejo sexual nos conduziu aos seres humanos que somos, com as nossas capacidades (e incapacidades) de decisão, o rasto permanente da nossa biologia e, de maneira mais específica, da nossa sexualidade.

As bases biológicas da sexualidade humana

Ter relações sexuais é, como beber, comer e evitar a dor, uma resposta comportamental a uma necessidade primária, que produz satisfação por si mesma e não exige aprendizagem. O desejo sexual, praticamente universal na espécie humana (só 1% das pessoas interrogadas numa amostra representativa da população britânica admitiu nunca ter sentido atração sexual⁷), resulta de uma adaptação anterior à evolução dos homínídeos. Uma característica partilhada com pelo menos alguns primatas é a atração física por certos traços do parceiro sexual. O que lhe está subjacente é a procura (totalmente inconsciente) de “bons genes”, de maneira a que a reprodução seja eficaz. Em muitas espécies animais,

evita-se o acoplamento com indivíduos doentes⁸. E, tal como os humanos, os chimpanzés são atraídos por caras simétricas⁹.

Existe uma associação muito forte entre o nosso desejo romântico por alguém e a impressão de que ele ou ela é fisicamente atraente (correlação de cerca de .70¹⁰). Para além das variações culturais no que respeita ao ideal de beleza, há traços visuais que são preferidos em todas as culturas, em particular a simetria: os seres mais simétricos são considerados mais atraentes¹¹ e os indivíduos com maior simetria de corpo e de rosto são mais desejados como parceiros sexuais e românticos¹². Tem-se discutido sobre a possível explicação para tal fenómeno. Uma é que os organismos mais simétricos tendem também a ser mais saudáveis e, portanto, mais aptos do ponto de vista genético e mais interessantes para a reprodução¹³. Outra é que os indivíduos particularmente assimétricos têm, geralmente, “maus genes”; assim, considerá-los com alguma repulsão contribui para evitar o acoplamento com eles¹⁴. Uma terceira explicação é que é mais fácil processar perceptivamente um rosto que se desvia pouco da média e da simetria, e que um reconhecimento fácil e rápido tende a suscitar um afeto positivo¹⁵.

O acoplamento humano é influenciado pelas hormonas sexuais e pelo ciclo menstrual, característica partilhada, pelo menos, com antepassados que nos são comuns e com o chimpanzé. O homem apresenta níveis mais elevados de testosterona depois de ter interagido com uma mulher atraente e, sobretudo, depois de ter tentado impressioná-la¹⁶ (o mesmo acontece com o chimpanzé¹⁷). Na mulher, a testosterona também está associada ao desejo sexual, que aumenta quando ela recebe suplementos desta hormona¹⁸. Quanto aos efeitos do ciclo, observou-se que a mulher tende a preferir acoplamentos a curto prazo com homens que são mais simétricos¹⁹, mais altos²⁰, de aspeto mais masculino²¹ e que têm comportamentos que exprimem uma maior dominância²², de maneira mais marcada na fase fértil do que na não fértil. Também é na fase fértil do ciclo que a mulher tem mais tendência para se vestir para impressionar²³ e querer frequentar lugares onde pode encontrar homens desejáveis²⁴ (ver II.1).

II. 1 - A sensibilidade do homem aos sinais sexuais da mulher

Tradicionalmente, acreditava-se que, na espécie humana, a fêmea

não passa por uma fase de maior receptividade sexual, chamada *estrus* ou cio, comum nos mamíferos, incluindo os outros primatas. Porém, nessa fase, correspondente mais ou menos aos dias 9 a 15 do ciclo menstrual, que culmina na ovulação (o dia 1 é o de começo da menstruação), as mulheres atraem mais os homens pelo perfume do corpo²⁵ e pelo aumento da simetria dos tecidos moles do corpo, inclusive do rosto²⁶. Nesse período, eles têm mais comportamentos de guarda ou vigilância, por exemplo, ligando-lhes mais vezes para o telemóvel para saberem o que fazem. Esse efeito é mais forte enquanto a relação não está consolidada²⁷ e quanto menos atraentes eles forem; nas mulheres mais atraentes o efeito desaparece, porque essas são constantemente “vigiadas”. Os homens cujas mulheres estão na fase fértil também têm mais comportamentos agressivos ou, pelo menos, de maior oposição aos rivais potenciais do que aqueles cujas mulheres estão em fase não fértil²⁸.

A atração do homem pela mulher em fase estral manifesta-se no seu comportamento económico. É nessa fase que, nos clubes masculinos norte-americanos em que se pratica a dança no colo (*lap dance*), eles pagam mais para que elas os excitem. Nestes clubes serve-se álcool e o ambiente é escuro, com fumo e música pop, rap ou rock. As dançarinas têm o busto nu (muitas com implantes nos seios) mas cobrem o púbis. Cada uma começa por dançar numa cena central, elevada, para mostrar o seu poder de atração. Depois fazem as danças no colo, de 3 minutos cada e que custam 10 dólares na área pública do clube e 20 dólares em salão privado (sob a forma de gorjeta, para evitar problemas legais). O cliente, vestido e sentado numa cadeira com as mãos pousadas de lado, não deve tocar na mulher. A dançarina sentase no seu colo, olhando para ele e para os lados, inclinándose para trás para lhe mostrar os seios, ou para a frente para lhe murmurar ao ouvido. Ela costuma provocar um contacto rítmico intenso entre a sua pélvis e o pénis do homem sob as calças. Trata-se da forma de trabalho mais íntima que é legal nos Estados Unidos da América (EUA).

Num estudo²⁹ observou-se quanto ganham as mulheres profissionais de *lap dance* em função da fase do seu ciclo menstrual. Foi pedido a 18 mulheres que anotassem diariamente os dias de menstruação, as gorjetas recebidas e outros detalhes da sua atividade no clube. Concluiu-se que a influência do ciclo ovulatório no dinheiro ganho pelas mulheres foi enorme. Durante o *estrus*, elas ganharam, em média, 354 dólares por noite, mais 90 dólares do que na fase

seguinte e mais 170 do que na fase menstrual. Assim, as mulheres continuam a transmitir sinais do seu estado de fertilidade e os homens continuam a ser sensíveis aos mesmos. É interessante notar que, noutros estudos baseados em questionários, as dançarinas nunca repararam que o ciclo ovulatório podia ter efeito no dinheiro que ganhavam, apesar de terem tido muitas ocasiões para estabelecer essa relação.

Na fase fértil do ciclo, a mulher é não só mais atraente, mas também mais recetível à solicitação do homem. Tal foi confirmado num estudo francês³⁰, em que homens de 20 anos foram contratados para, num clube noturno, convidar para dançar *slows* mulheres da mesma idade (que, por questionário, se apurou mais tarde não estarem já envolvidas numa relação). Trata-se de uma situação frequente na França para iniciar encontros românticos. Verificou-se que, na fase fértil (dos dias 6 a 14), as jovens aceitaram dançar em 59% dos convites, contra apenas 34% na fase menstrual (dias 1 a 5) e 39% na fase ulterior (dias 15 a 28). Na fase fértil, as mulheres fantasiam mais sobre relações sexuais com outros homens do que com o seu parceiro sexual habitual³¹ e mostram um aumento mais importante do diâmetro da pupila à exposição de estímulos com significado sexual³². Não se trata apenas de fantasias. A iniciativa da relação sexual por parte da mulher tem tendência a aumentar durante a fase ovulatória³³. O mesmo acontece no caso da atividade sexual com homens de mulheres acasaladas com outras mulheres³⁴.

A atração em encontros

Atração física do potencial parceiro é um estimulante importante da aproximação com vista ao estabelecimento da relação sexual. Frequentemente, o relacionamento, a curto ou longo prazo, é “ajustado”, isto é, apresenta uma correlação elevada entre o grau de atração de cada um dos parceiros³⁵. Este ajustamento tem recebido diversas explicações: segundo a teoria evolutiva³⁶, maximiza a reprodução dos genes. Mas também se avançou uma explicação em termos de equidade³⁷, que refere que a relação se torna mais satisfatória, e outra

em termos de mercado³⁸, segundo a qual os homens mais atraentes procuram as mulheres mais atraentes, ou vice-versa; os homens e as mulheres menos atraentes não têm outra solução senão relacionar-se entre si. Outra explicação sugere que as pessoas são atraídas por outras parecidas com os seus pais e assim, indiretamente, com elas mesmas.

Será que o meu poder de atração afeta a minha percepção do poder de atração dos meus parceiros potenciais? Se eu sou "quente", será que você também é? E se eu não sou, será que você não é?

Esta questão foi examinada num estudo³⁹ com base numa enorme base de dados extraída de um *site*(HOTorNOT.com), fundado em 2000, no qual os seus membros avaliavam o grau de atração (*how hot?*) de fotos de outros membros e colocavam as suas próprias fotos, para receberem as avaliações dos outros. O site teve muito sucesso e deu origem a um sistema de encontros, em que os membros podiam enviar mensagens uns aos outros e marcar encontros. Antes de 2008, já havia mais de 1,6 milhões de membros (cerca de três quartos eram de homens).

tinham menos tendência a responder positivamente do que os outros. Regra geral, os indivíduos aceitaram com maior frequência convites feitos por outros com o mesmo grau de atração, independentemente de serem mais ou menos atraentes. Os homens foram mais influenciados do que as mulheres pela opinião dos outros sobre a atração física do potencial parceiro; pelo contrário, foram menos afetados do que elas pelo seu próprio grau de atração. Os autores também realizaram uma análise de encontros reais, que mostrou que, tendencialmente, as pessoas menos atraentes atribuem menos importância à atração física e mais importância a outros atributos, como o sentido de humor. Assim, mesmo a pessoa fisicamente não atraente acaba por encontrar quem lhe convém. Talvez mais interessante ainda seja a relação encontrada entre o interesse da pessoa em prosseguir nos encontros e a diferença em atração entre ela e o parceiro potencial. Quando este era menos atraente (situação de "perda"), a probabilidade de aceitá-lo diminuía mais fortemente com a diferença de atração do que aumentava a probabilidade de aceitar o outro quando este era o mais atraente (situação de "ganho"). Ou seja, as pessoas mostraram uma aversão à perda, um fenómeno característico das decisões em muitos domínios, incluindo o financeiro⁴⁰.

A aproximação de outrem com vista a um relacionamento sexual tem origens biológicas, mas também é influenciada por normas sociais. Na cultura ocidental, em particular, é mais frequente ser o homem a iniciar a aproximação. Num estudo sobre o comportamento em encontros *on-line*, observou-se uma probabilidade muito maior de ser o homem a enviar o primeiro contacto por e-

mail⁴¹. O homem também está mais disposto a ir a um encontro com uma mulher de quem apenas viu uma fotografia do que o inverso⁴². Em contrapartida, a mulher é mais seletiva, aceitando menos do que o homem ir ao encontro. Nos estudos de laboratório sobre o encontro⁴³, os participantes têm encontros breves, em geral de 4 minutos (*speed dating*), e depois indicam se estão interessados em rever o parceiro. Quando ambos respondem positivamente, as suas coordenadas para contacto são fornecidas. Num desses estudos⁴⁴, tanto os homens como as mulheres tiveram os dois papéis, o de girar de cadeira em cadeira e o de esperar sentado que o outro se aproxime. Depois de voltarem para casa, cada um indicava no site do estudo se estava interessado em voltar a ver o parceiro. Os resultados mostraram que os indivíduos que se aproximavam, comparados com os que esperavam, experimentavam mais desejo (segundo a sua avaliação da afirmação “estou sexualmente atraído por X”) e mais empatia (na avaliação de “X e eu tivemos uma real conexão”). Mas isto só aconteceu quando eram os homens a girar. Parece que a aproximação num contexto potencialmente romântico, tradicionalmente deixada à iniciativa do homem, aumenta a confiança e a atração. É possível que a espera conduza a uma impressão de assédio e, portanto, a uma maior taxa de não seleção. De qualquer modo, a situação em que foi a mulher a aproximar-se não inverteu o efeito, apenas equalizou o comportamento dos dois sexos.

>A situação de *dating* ou de *speed dating* pode ser utilizada para estudar outras questões relativas à atração e à escolha sexual. Uma delas diz respeito ao tipo de processos utilizados para escolher o parceiro em função da abundância ou escassez de escolhas possíveis. Outra (ver II.2) debruça-se sobre a influência que as escolhas anteriormente operadas por outros podem ter sobre as nossas próprias escolhas.

II.2 – Escolher o parceiro quando este é muito/pouco escolhido

>A tendência para copiar os outros em matéria de acasalamento tem sido bem documentada nas aves⁴⁵ e nos peixes⁴⁶. Há indicações claras de que, também nos seres humanos, a escolha do parceiro não é tão pessoal como subjetivamente nos parece, sendo influenciada pelas preferências dos outros⁴⁷ e conduzindo mesmo ao roubo dos parceiros destes⁴⁸. Num estudo⁴⁹, jovens estudantes de ambos os sexos avaliaram em que medida estariam interessados

em encontrar a pessoa do sexo oposto que viam na foto, para duas situações: passarem a noite juntos ou iniciarem uma relação exclusiva a longo prazo. Depois, viram vídeos de cada uma dessas pessoas interagindo com outra num encontro e avaliaram em que medida lhes parecera que havia nessa interação uma atração mútua. Finalmente, os participantes viram pela segunda vez as fotos, para nova avaliação de interesse a curto e longo prazo.

Os resultados são impressionantes. A mudança entre a primeira e a segunda avaliação de atração pela pessoa da foto foi muito maior quando os participantes perceberam pelo vídeo que havia um interesse romântico do que quando acharam que não havia interesse. Isto verificou-se tanto na perspetiva de um relacionamento a curto como a longo prazo. Nem todos os participantes mostraram esta influência do interesse percebido no vídeo, mas a percentagem dos influenciados foi maior nos homens (85%) do que nas mulheres (57,5%). A cópia em matéria de atração romântica é, portanto, um fenómeno robusto, em particular nos homens. No entanto, a diferença entre os sexos é complexa. As mulheres não copiaram o interesse romântico que perceberam no vídeo tanto como os homens; e quando não perceberam o interesse manifestaram o efeito oposto, isto é, um decréscimo de atração romântica. Ao passo que nos homens a avaliação da atração não diminuiu. Globalmente, portanto, os homens copiam o interesse observado e não são influenciados pelo desinteresse, ao passo que as mulheres copiam o interesse e o desinteresse aproximadamente na mesma medida.

Atração sexual e comportamento económico

A simetria do rosto e do corpo está, como vimos, entre as características físicas que determinam a atração. É por intermédio da atração que a simetria influencia o comportamento no Jogo do Ultimato (ver Glossário relativo aos jogos económicos). Neste jogo é avaliada a tendência dos indivíduos para a cooperação com outros, assim como para, eventualmente, puni-las por comportamento egoísta. No Jogo do Ultimato (JU)⁵⁰, um “proponente” começa por receber uma determinada quantidade de dinheiro, que tem a possibilidade de partilhar com outro, o “respondente”. O jogo recebe este nome porque o proponente, na realidade, decide unilateralmente qual o montante que oferece ao respondente. No entanto, o proponente tem de ter em conta a reação do

respondente, porque se este achar a oferta irrisória ou injusta e decidir rejeitá-la, nenhum deles recebe.

Em geral, a média das ofertas situa-se entre 30% e 40% do montante recebido pelo proponente, e as ofertas inferiores a 20% são rejeitadas⁵¹. Num estudo⁵² com mais de 150 jovens jamaicanos (que são, em média, fortemente simétricos) de ambos os sexos, estavam em jogo 1000 dólares jamaicanos (DJ), o que corresponde a 16US\$ ou dois dias de baixo salário. A oferta média foi de 342 DJ e houve cerca de 10% de rejeições, entre 0 e 300 DJ. Foram recolhidos dados morfométricos de todos os participantes, para estimar o seu grau de simetria, e pediu-se a cada um deles que avaliasse o grau de gentileza de cada um dos outros por meio de fotos. Nos homens, a simetria teve um efeito no montante da oferta, com os mais simétricos a fazerem ofertas mais baixas do que os menos simétricos. Assim, aqueles que têm melhores qualidades fenotípicas e que, por hipótese, teriam mais capacidade para obter recursos seriam menos cooperativos. Nas mulheres, este tipo de relação não foi observado.

Neste estudo, o proponente não tinha conhecimento do sexo do respondente. Já noutro estudo mais recente⁵³, com a mesma população, cada participante jogava duas vezes, ambas com fotos de uma pessoa do sexo oposto, num caso simétrica e no outro assimétrica. Tanto homens como mulheres fizeram ofertas mais altas ao respondente simétrico. Curiosamente, ao serem interrogados sobre a razão da oferta, os proponentes que citaram a atração como motivo fizeram fortes ofertas aos respondentes simétricos, enquanto os que citaram a necessidade do respondente (motivo mais citado pelas mulheres do que pelos homens) ofereceram mais aos respondentes assimétricos.

A tomada de decisão sexual na mulher é um processo complexo de procura de equilíbrio entre a satisfação do prazer e a concepção, e os riscos de um investimento paternal fraco e da transmissão sexual de infeções.

Até há pouco tempo, quase nada se conhecia sobre os circuitos neurais subjacentes à tomada de decisão sexual na mulher. Hoje, sabe-se que há uma grande sobreposição entre estes circuitos e os que intervêm na tomada de decisão em relações sociais não sexuais e no domínio económico.

A emergência da dependência afetiva

O **apego** e o **acasalamento** são duas outras características do comportamento sexual humano que emergiram mais recentemente do que o desejo sexual, a atração física e o ciclo menstrual.

O apego⁵⁴ é o conceito utilizado para designar a dependência afetiva que se manifesta no bebê para com os que cuidam dele e que ele procura como fontes privilegiadas de conforto e segurança, aproximadamente a partir dos 6 meses de idade. O apego também é aparente, embora obviamente não da mesma maneira, nas relações românticas entre adultos⁵⁵. Manifesta-se na procura de proximidade e de reciprocidade, bem como a nível neural. O simples facto de segurar a mão do cônjuge na iminência de um choque elétrico conduz a uma redução da resposta neural associada à ameaça⁵⁶. As origens filogenéticas do apego infantil e do apego romântico do adulto são claramente distintas: enquanto o apego infantil, presente em muitos primatas, recua cerca de 35 milhões de anos, não há evidência de apego romântico nos orangotangos, chimpanzés, gorilas e bonobos. Pensa-se, por isso, que este se tenha desenvolvido nos últimos 6 milhões de anos⁵⁷.

Porque é que o acasalamento (“relação de casal”) e o investimento nos filhos emergiram na história evolutiva da espécie humana? O fator crucial terá sido a vantagem do investimento paternal, que, aliado ao investimento maternal nos cuidados e na assistência aos filhos, contribuiu fortemente para a redução da mortalidade infantil⁵⁸. O mecanismo mental do apego terá sido cooptado (segundo um processo dito de “exaptação”, isto é, de adaptação para uma nova função de um mecanismo anteriormente desenvolvido para outra função) pela seleção natural para estabelecer um novo tipo de implicação do homem na relação sexual. Quando o casal se forma, os dois parceiros têm menos tendência a procurar outros parceiros para acoplamento e estão mais disponíveis para se ocuparem dos seus descendentes.

Antes do acasalamento, o interesse reprodutivo do homem conduzia ao conflito, tanto entre os sexos (a fim de garantir um acoplamento com o maior número possível de mulheres), como entre os próprios homens (para evitar os rivais e garantir que a sua suposta descendência é mesmo sua). Com o acasalamento, diminuiu o conflito entre os homens e desenvolveu-se a cooperação, tanto entre os dois parceiros, como no seio do grupo social.

O aumento do investimento paternal, que inclui a obtenção de carne através da caça, em que os homens se coordenam, assim como a sua proteção contra o roubo, deve ter coincidido com o primeiro grande incremento da capacidade craniana, no tempo do *Homo erectus*, há cerca de 1,5 a 2 milhões de anos⁵⁹. O controlo do fogo, que terá começado nessa época⁶⁰, pode ter desempenhado também um papel importante no reforço do acasalamento⁶¹. Uma consequência notável desta evolução nas condições de vida e de alimentação, bem como no processo de acasalamento, foi uma redução importante no dimorfismo sexual: enquanto nos *Australopithecus* o homem pesava 35% a 40% mais que a mulher, com o *Homo erectus* passou-se a uma diferença de

apenas 18% a 20%⁶². Foram sobretudo as mulheres que aumentaram em estatura e massa. Desde então, esta diferença não mudou muito. A primeira grande revolução feminista na história da espécie foi a passagem do acoplamento ao acasalamento, com o inerente investimento paternal relativamente aos descendentes.

A planificação e o autocontrolo do comportamento sexual

A **infidelidade feminina** surgiu como consequência do acasalamento e do investimento do casal nas crianças. A infidelidade feminina apresentava um risco maior para a manutenção do casal do que a infidelidade masculina, já que deixava o homem inseguro sobre a paternidade das crianças de que cuidava.

A infidelidade feminina é um traço recorrente da história evolutiva, não só da espécie humana, como de outras espécies de primatas. Os mecanismos estabelecidos durante a evolução para contrariar os seus efeitos mantêm-se no homem atual.

O investimento na relação de casal, resultado de uma adaptação, teve de modular os efeitos de adaptações anteriores. Assim, a competição inter e intrasexual, muito forte nos hominídeos, exigiu níveis elevados de testosterona no macho, para garantir a potência sexual que tal competição requer. Porém, manter níveis elevados de testosterona representa um grande custo energético, o qual pode ser reduzido no quadro da tranquilidade, mesmo se muito relativa, da relação romântica. De facto, os homens casados ou envolvidos numa relação romântica apresentam níveis de testosterona inferiores aos homens que não têm companhia⁶³. O nível de testosterona e o comportamento financeiro estão relacionados (ver II.3).

II.3 – Testosterona e comportamento económico

Os indivíduos têm diferentes comportamentos económicos, em particular nas situações de decisão financeira, consoante tenham mais tendência a correrem riscos ou a evitá-los. Também diferem nas relações sociais, conforme sejam mais confiantes e altruístas ou, pelo contrário, desconfiados e egoístas. Vários estudos sugeriram que o comportamento financeiro está correlacionado com os níveis das hormonas sexuais, em particular da testosterona. Quanto mais

elevado o nível de testosterona, maior é a tendência a recusar ofertas irrisórias no Jogo do Ultimato⁶⁴ (ver Glossário) e maior a tendência a correr riscos⁶⁵. Nas mulheres (a testosterona não é só excretada nos testículos, mas também nos ovários), a aversão ao risco aumenta na fase ovulatória⁶⁶. Porém, em média, as mulheres tendem a ser menos competitivas e a evitar mais os riscos do que os homens⁶⁷.

Uma fraqueza da maior parte dos estudos é o facto de serem correlacionais, ou seja, procurarem apenas observar uma associação entre (a) o sexo ou o nível de uma determinada hormona e (b) um comportamento, e inferir daí que (a) é causa de (b). Ora (a) pode estar associado a (b) por (a) estar associado a (c), direta ou mesmo indiretamente. Assim, a hipótese popular de que a testosterona induz agressividade, embora apoiada por estudos com prisioneiros, quer homens⁶⁸, quer mulheres⁶⁹, pode explicar-se por outros fatores, como a procura de estatuto social, em particular em contextos de grande estratificação hierárquica.

Num estudo⁷⁰ em que, em vez de se calcular correlações, se comparou os efeitos de tratamentos diferentes, 200 mulheres na menopausa receberam estrogénio, testosterona ou placebo durante 4 semanas. No fim deste período, foram submetidas a vários testes comportamentais nos domínios económico, social e de tomada de riscos. Embora as alterações nos níveis hormonais tivessem sido semelhantes às que têm sido observadas noutros estudos, em termos de benefícios na função psicosexual e no bem-estar os resultados não mostraram nenhuma influência das hormonas no comportamento económico e social (num jogo de partilha entre a participante e uma instituição de solidariedade social; no Jogo do Ultimato; em jogos de confiança, em que o investimento é multiplicado e devolvido ao investidor na totalidade, em parte ou nada; e num jogo com dinheiro real e uma componente de acaso para avaliação da aversão ao risco). Em nenhum dos jogos houve diferenças significativas entre os três grupos de mulheres. No entanto, é importante ter em conta que este estudo foi realizado com mulheres acima dos 50 anos e que, portanto, as suas conclusões não são necessariamente generalizáveis ao outro sexo e a outras idades.

Um estudo mais recente⁷¹ examinou o efeito, no comportamento de negociação, da testosterona administrada, sob a língua numa só dose,

em mulheres jovens. Elas começaram por efetuar o Jogo do Ultimato e foram depois questionadas sobre se pensavam ter recebido testosterona ou uma substância placebo. O grupo que recebeu efetivamente testosterona fez ofertas mais altas do que o grupo placebo (respetivamente, 4 e 3,5 unidades monetárias, num montante de 10 a partilhar). Porém, as mulheres que achavam que tinham recebido testosterona fizeram ofertas mais baixas (pouco mais de 3 unidades monetárias) do que as que estavam convencidas de que tinham recebido a substância placebo (quase 4). Este resultado espetacular demonstra que a crença de que a testosterona torna o comportamento económico mais antissocial, mais egoísta, também influencia o comportamento das mulheres. Assim, o efeito biológico da testosterona pode ser modificado por fatores psicológicos. Resta saber por que é que as mulheres que realmente receberam testosterona fizeram ofertas mais altas do que as do grupo placebo. Análises suplementares mostraram que, como seria de esperar, as ofertas mais altas conduzem a uma menor rejeição. Parece, portanto, que a testosterona contribui para aumentar a eficácia das interações sociais e, neste caso particular, da negociação – evitar não ganhar nada oferecendo o que é pouco provável que seja recusado.

As estratégias sexuais

Nas sociedades primitivas, o interesse da mulher consistia em ter relações a curto prazo com homens com bons genes para a reprodução, e a longo prazo com homens dispostos a investir nos cuidados aos descendentes e na proteção da família. O ideal para a mulher era que o homem apresentasse as duas características; mas, não sendo o caso, ela teria tendência a pôr em prática uma dupla estratégia, correspondente àqueles dois interesses. O interesse prioritário do homem era ter relações a curto prazo com mulheres com bons genes e, dado que o seu papel poderia limitar-se à fecundação, tê-las com muitas mulheres. Encontrar tranquilidade numa relação a longo prazo teria sido um interesse secundário, mas a pressão evolutiva deve ter conduzido à consolidação dos caracteres masculinos mais dispostos ao investimento paternal e, portanto, à manutenção de uma relação a longo prazo. Assim, no quadro desta relação, muitas mulheres preferem rostos masculinos um pouco “femininos”, talvez pela sua associação com qualidades como a cooperação, a lealdade, a gentileza e a disponibilidade para se ocupar dos filhos.

No entanto, esta descrição é demasiado simples, porque tanto os homens como as mulheres diferem entre si pela qualidade reprodutora. Logicamente, nem todos tinham os melhores genes e nem todos exerciam a mesma atração. Aquilo que dissemos acima refere-se às estratégias dos indivíduos com maior valor no “mercado” sexual. Aqueles cujo valor era inferior tinham de ajustar as suas estratégias às condições da procura, de tal modo que, para o homem (ou muitos deles), também era interessante ter relações a longo prazo e investir na descendência sem descuidar completamente as relações a curto prazo. Para a mulher (ou muitas delas), também era interessante manter a relação a longo prazo, o que implicava não se deixar seduzir, ou só mais esporadicamente, pelas relações a curto prazo. Postas as coisas nestes termos, não havia duas estratégias, mas um equilíbrio muito variado na procura de relações a curto e longo prazo. Aquilo que acontecia com os nossos antepassados não seria tão diferente do que se passa hoje.

São evidentes os benefícios para a reprodução da estratégia que consiste em acoplar-se ou acasalar com um parceiro ou parceira que disponha de bom material genético. A inteligência do parceiro, por exemplo, não só contribui para assegurar recursos, como tende a transmitir-se à descendência. Num estudo⁷², pediu-se aos participantes (mulheres) que comprassem “qualidades” de potenciais parceiros a longo prazo a partir de orçamentos de diferentes dimensões. Com pequenos orçamentos, que revelavam melhor as suas preferências, as mulheres utilizaram a maior parte do dinheiro para “comprar” a inteligência. Outra experiência sugeriu que, para além da inteligência verbal, a criatividade é também um elemento preferencial na escolha do parceiro.

Um casal nunca está só, ou o problema dos triângulos potenciais

A escolha de outro parceiro quando já se está envolvido numa relação a longo prazo coloca, obviamente, um problema. Suponhamos que a mulher já está envolvida num relacionamento – para maior simplicidade, diremos mulher casada – e que deseja uma relação extraconjugal. Suponhamos, também, que tem de escolher entre um homem solteiro com ou sem namorada. Como, em princípio, os homens sem namorada são mais disponíveis, é provável que ela consiga encontrar mais facilmente entre eles o homem que lhe convém. Isto é o que tende a acontecer quando a mulher está em período fértil. Mas, quando não está em período fértil, acontece justamente o contrário: ela prefere um homem com namorada⁷³. Porquê? Talvez porque o homem com namorada já deu algumas provas de apego romântico para uma vida de casal e pode vir a ser um substituto interessante para o seu atual esposo. A descrição dessa mulher parece cínica, mas pode tratar-se de um mecanismo psicológico inconsciente resultante da evolução da nossa espécie.

A formação do casal e a existência de relações sexuais a longo prazo

têm a sua origem, óbvia mas não imperativa, na necessidade de reprodução e no desejo sexual que lhe é inerente. Porém, a manutenção da relação de casal também pode ser contrariada pela presença de outros homens, portanto, pela existência de parceiros sexuais potencialmente alternativos. Estes podem constituir uma tentação que, a ser satisfeita, ou mesmo só experimentada, ponha em perigo a relação de casal. Um mecanismo de proteção desta relação é a redução da atração física pelos parceiros alternativos. Estes tendem a ser considerados menos atraentes pelas pessoas que vivem uma relação de casal do que pelas pessoas isoladas⁷⁴.

É possível que os pensamentos e os sentimentos associados ao amor romântico contribuam para que as pessoas inibam as avaliações conscientes da atração física por outrem⁷⁵. Uma hipótese é que as pessoas acasaladas prestem menos atenção à atração física das outras do que as isoladas. Esta redução de atenção pode resultar de um controlo intencional ou pode ter uma origem mais precoce, não deliberada e mesmo inconsciente. A atração exercida por um parceiro do sexo oposto fisicamente atraente é, geralmente, um dos fatores de infidelidade. Esta atração é relativa, isto é, depende também da atração exercida pelo parceiro habitual. Nesta comparação de atrações, o sentimento romântico introduz um viés considerável, a fim de proteger a relação de casal, que passa por mecanismos cognitivos; estes são eficazes enquanto os benefícios de manter a relação são superiores aos seus custos.

Mecanismos de proteção do casal e da família

Os **mecanismos psicológicos** de proteção do casal e da sua descendência são muito variados. Relativamente à descendência, incluem a vigilância da sua autenticidade por parte dos presumíveis pais. Visto que os pais podem estar inseguros quanto ao facto de os filhos serem realmente seus, pode esperar-se que tendam a deixar-se influenciar pela semelhança facial entre eles e os filhos nas decisões relativas ao investimento paternal; o mesmo não acontece com as mães. Num estudo em que se combinou no computador, em proporções diferentes, a foto do rosto do próprio participante com a de uma criança de dois anos, verificou-se que, nos homens, mas não nas mulheres, quanto mais a imagem apresentada era parecida com o participante, tanto mais ele estava disposto a escolhê-la entre outras numa situação hipotética, por exemplo a de adotar uma das crianças ou gastar uma determinada quantia de dinheiro com uma delas⁷⁶.

A desconfiança ou confiança na paternidade têm um papel considerável, quer na probabilidade de divórcio, quer no investimento paternal. Um estudo realizado no Novo México⁷⁷ mostrou que a probabilidade de um homem se divorciar da mulher é mais alta se ele suspeitar ou não estiver seguro de que os

filhos sejam realmente seus. Além disso, a baixa confiança na paternidade faz com que o pai em dúvida diminua o tempo que dedica à criança e reduza o seu envolvimento no processo educacional desta.

O ciúme também é um mecanismo psicológico de proteção da relação a longo prazo, provavelmente ancorado na história biológica da espécie.

O ciúme surge para resolver um problema real ou imaginado de infidelidade, quando há a percepção ou a mera confabulação mental de uma ameaça à relação de casal suscitada por um potencial rival. O valor adaptativo do ciúme está na eficácia do comportamento que ele engendra para fazer face à ameaça e proteger a relação. O ciúme é uma reação natural, embora possa ser inadequado, mórbido e perigoso para as diferentes personagens envolvidas. A análise do ciúme deve ter em conta o seu objeto. No ciúme há a perspectiva de uma perda, alguém que se intromete e que ameaça provocar a perda (o rival), alguém que se pode deixar seduzir (o parceiro), e o contexto social que contribui para a humilhação. É um sentimento complexo que inclui ódio, despeito, medo, raiva, compaixão por si próprio, tristeza, etc.

Do ponto de vista da evolução biológica⁷⁸, a infidelidade da mulher priva o parceiro de oportunidades de reprodução e acarreta para este o risco de se ocupar durante muitos anos de uma descendência que não é a sua. Já a infidelidade do homem não envolve este risco para a sua parceira, mas cria um risco não menos importante, o de privá-la de recursos para os cuidados e a educação dos seus filhos. Estas diferenças fazem com que o homem se preocupe com a ocorrência de uma infidelidade sexual e a mulher com a ocorrência de uma infidelidade emocional, que lhe retire o apego romântico. Assim, pode ser a ameaça à relação que mais diretamente se torne o foco do ciúme da mulher⁷⁹. Pelo contrário, no homem, seria a mulher o alvo principal do ciúme. Em suma, porque a mulher investe mais na descendência e o homem mais na mulher. Para o homem ciumento, o objeto do ciúme é a mulher e para a mulher é a rival; portanto, em ambos os casos, o objeto do ciúme é uma mulher.

A ideia de que os homens são mais sensíveis à infidelidade sexual e as mulheres à infidelidade emocional foi confirmada em diversas culturas⁸⁰ e idades⁸¹. Mas em que medida é que os dois sexos diferem na resposta aos sinais de infidelidade? Constatou-se que os homens investigam mais sobre a natureza sexual da relação extraconjugal e as mulheres sobre a sua natureza emocional. As estratégias para mitigar os custos de serem apanhados ou apanhadas numa infidelidade também diferem: quando a relação extraconjugal é descoberta, os homens, mais do que as mulheres, negam qualquer envolvimento emocional com a rival; e as mulheres, mais do que os homens, negam qualquer

envolvimento sexual com o rival⁸². Repare-se que a infidelidade e o ciúme são fenômenos psicológicos, mas também sociais. De facto, a infidelidade é a causa principal de divórcio⁸³ e o ciúme sexual masculino é a causa principal de abuso das esposas⁸⁴.

Sexo e cultura: do Paleolítico Superior ao Homem de hoje

Uma característica importante do acoplamento que teve um desenvolvimento específico no ser humano foi a interação entre o acoplamento e outros domínios do comportamento. Noutros grandes primatas, o comportamento de acoplamento tem implicações para a obtenção ou não de alimento e de favores, mas não tem as repercussões em termos de estatuto social que se observam na espécie humana. O comportamento sexual do Homem moderno é guiado por fatores biológicos, mas também por fatores culturais e mentais, estando estes dois últimos profundamente ligados. O comportamento sexual do ser humano não é compreensível se não se tiver em conta a complexidade das interações entre a motivação sexual de origem biológica e as múltiplas características cognitivas e afetivas de cada indivíduo. Todos estes fatores intervêm para determinar o comportamento, tanto o especificamente sexual e romântico, como o que concerne a outros domínios nos quais a vida sexual e romântica possa ter alguma consequência.

A influência das crenças e dos estilos cognitivos é patente em algumas observações. Por exemplo, observou-se que, nos EUA, os brancos conservadores não tendem a acoplar-se, ou pelo menos a acasalar-se, com indivíduos de raça negra⁸⁵. As pessoas com concepções mais tradicionais também têm expectativas mais estereotipadas sobre as qualidades do parceiro sexual do que as menos tradicionais: os homens desejam mulheres com habilidades domésticas e as mulheres desejam homens com bom prognóstico de rendimento⁸⁶.

Uma questão de estilo

No que diz respeito a estilos motivacionais e cognitivos, foi proposto que as pessoas se distinguem em termos de foco regulatório, isto é, a tendência para perseguir os seus objetivos de maneira apressada (estilo dito de “promoção”), prudente ou vigilante (estilo dito de “prevenção”)⁸⁷. Os indivíduos que apresentam fortes características de promoção têm maior tendência a acreditar que existem

alternativas românticas e a desejá-las do que as pessoas que pendem para a prevenção⁸⁸. Quando pensam nos seus objetivos futuros, as pessoas também diferem entre elas, podendo ser mais deliberativas (pesam os prós e os contras) ou mais implementadoras (dão mais atenção aos métodos para chegar aos objetivos)⁸⁹. As mesmas diferenças de foco regulatório observadas no comportamento sexual e romântico apareceriam noutras situações, como na obtenção de uma recompensa monetária. De modo geral, aqueles que nas situações que envolvem o sexo e o amor resistem a mentir ou a fingir, também não se deixariam tentar por atos enganadores e fraudulentos em circunstâncias diferentes.

Ao *big bang* mental e cultural sucedeu outra explosão, a da variabilidade e transmissão das normas culturais, que se estenderam ao comportamento de acoplamento e de acasalamento. A variabilidade cultural existe noutros animais; por exemplo, grupos diferentes de chimpanzés podem mostrar diferentes técnicas para obter alimento⁹⁰. Mas, o que parece ser exclusiva da espécie humana a transmissão cultural cumulativa⁹¹, isto é, a introdução de modificações na variante existente e a sua transmissão às gerações sucessivas. Esta transmissão requer capacidades mentais importantes, quer de imitação, quer de extensão e adaptação a uma função ou domínio de princípios ou métodos já utilizados noutra função ou domínio.

A variabilidade cultural das normas sexuais é muito grande e terá sido uma evolução recente na história da nossa espécie.

Existem três tipos de **casamento** – monogâmico, poligâmico e poliândrico –, mas cada um deles pode assumir diferentes graus. No casamento monogâmico, a extensão das relações extraconjugais pode ser muito variável. No poligâmico, o número de esposas também varia muito. Quanto ao poliândrico, pode depender do número de homens que tiveram relações com a mulher e que poderiam ser considerados potenciais pais da criança, conduzindo à noção de paternidade parcial que vigorou em várias comunidades sul-americanas⁹². Porém, a variabilidade tem sido muito maior do que esta categorização faz supor: os casamentos podem ser livres ou impostos, pode haver regras muito diferentes sobre a idade do casamento, as práticas sexuais e o divórcio.

Por exemplo, numa cultura não industrializada – a dos Canela, do Brasil

–, o ciúme sexual é reprovado e tanto o sexo ritual em grupo como o extraconjugal são encorajados⁹³. Nas sociedades modernas, segundo o *International Sexual Description Project*, realizado em cerca de 50 nações⁹⁴, as diferenças sociosexuais diminuíram fortemente e continuam a diminuir como resultado do processo de libertação da mulher e do seu crescente papel económico e político. Mas, mesmo nas sociedades modernas, ainda há duas variantes: a do celibato e a da antissexualidade por razões religiosas ou ideológicas. Em nenhuma outra espécie animal conhecida de reprodução sexuada foi adotado um tipo de vida sem ato sexual, pelo que se pode dizer que, neste caso, a cultura rejeita a biologia, opondo uma pulsão de morte à pulsão de vida.

A opção antissexual só é possível, no entanto, porque o *Homo sapiens* moderno desenvolveu uma outra característica do nosso sistema mental, o autocontrolo. Este também está presente nos macacos, mas nos humanos generalizou-se. A nossa capacidade de inibição dos impulsos imediatos apresenta, de facto, características específicas. Esta capacidade pode exercer-se em função de objetivos e conceitos abstratos, sem relação com a recompensa que resultaria da ação refreada. Além disso, pode basear-se numa antecipação do futuro praticamente ilimitada, tendo em conta o que poderia passar-se muitos anos depois ou mesmo após a morte. Naturalmente, o autocontrolo não é pertinente apenas na vida sexual, sendo-o em todas as situações de decisão.

Sexo e estatuto socioeconómico

Os fatores sociais e socioeconómicos influenciam as preferências sexuais, não sendo um fenómeno específico dos humanos. Em várias espécies, quando as fêmeas veem outra fêmea acasalar com um de dois machos, é mais provável que, em seguida, prefiram acasalar com aquele mesmo macho⁹⁵. Na espécie humana, o simples facto de algumas mulheres sorrirem a um homem de maneira positiva conduz outras mulheres a preferirem mais esse homem, em detrimento daqueles que foram olhados com uma expressão neutra⁹⁶. Este tipo de preferência pode expressar-se numa perspetiva de acasalamento. Tanto homens como mulheres preferiram, numa decisão de escolha para uma eventual relação romântica, a foto de alguém do sexo oposto que tinha sido apresentado com um parceiro atraente; esta preferência foi expressa para uma relação a longo prazo, não para uma relação a curto prazo⁹⁷.

As mulheres são sensíveis à riqueza do parceiro. De modo geral, sexo e riqueza não são variáveis completamente independentes uma da outra. Isso transparece na gratificação da relação sexual.

Um estudo conduzido na China⁹⁸ mostrou que a frequência dos orgasmos indicada pelas 5000 mulheres que foram interrogadas é tanto maior quanto maior é o rendimento do parceiro. Este dado não resulta de qualquer confusão com outras variáveis relativas à mulher, como a idade, saúde, felicidade, nível educacional, local de habitação, duração da relação ou mesmo diferença de riqueza ou de educação entre os parceiros. Tal comportamento é coerente com a observação de que, nos macacos, as fêmeas mostram mais frequentemente a reação súbita e forte típica do orgasmo quando copulam com machos de estatuto social dominante⁹⁹. Na nossa espécie, o orgasmo também é mais frequente quando o homem é mais simétrico¹⁰⁰. A probabilidade de a mulher indicar ter tido um orgasmo no último ato sexual é mais elevada quando o seu parceiro habitual é mais atraente do que quando é menos atraente¹⁰¹.

É natural que a mulher prefira um parceiro rico a um parceiro pobre. Mas não é trivial que a sua satisfação sexual seja influenciada pela riqueza do parceiro, a menos que um mecanismo evolutivo tenha favorecido essa associação como contribuindo à força da relação sexual. O rendimento é um indicador do valor do homem enquanto parceiro a longo prazo. Outra possibilidade é que um homem mais rico seja mais desejado e que um maior desejo leve a mulher a sentir orgasmos mais frequentemente.

O estudo realizado com mulheres chinesas mostrou que o efeito é considerável. A média de rendimento do parceiro das mulheres que indicaram ter sempre orgasmos foi duas vezes maior do que a média de rendimento do parceiro das mulheres que disseram nunca ter orgasmos. Além disso, enquanto para os parceiros mais pobres houve aproximadamente tantas mulheres que disseram ter sempre orgasmos quantas as que disseram nunca ter, para os parceiros mais ricos a proporção das mulheres que indicaram ter sempre orgasmos foi cerca de 13 vezes maior! Estes factos tornam-se mais interessantes quando relacionados com o facto de a China parecer ser um dos países em que o investimento parental dos homens e das mulheres mais se assemelha¹⁰². Trata-se de uma situação recente, na sequência da política de “uma criança” (na realidade, de um filho), que terá transformado os valores culturais e conduzido o pai a preocupar-se com a qualidade da sua descendência¹⁰³.

Sexo, sim... e o amor no meio disso tudo?

*De onde vem esse sentimento
de “amar e mais amar;
depois de ter amado?”*

Guimarães Rosa

Na análise da motivação sexual e de algumas das decisões a que conduz, falámos de biologia, de mecanismos cognitivos, sociais e culturais, e, referimo-nos pouco a este sentimento sem limites: o amor. Correndo o risco de alguns leitores não nos seguirem, o amor não será considerado aqui como um sentimento que escapa à história biológica do ser humano, mas, justamente, como um sentimento que resulta da seleção natural e cultural, um instrumento de adaptação que permite aumentar a qualidade do investimento parental e assegurar uma reprodução mais eficaz.

*Geralmente, as relações românticas de casal envolvem a combinação de processos psicológicos que gerem três sistemas de comportamento: sexual, de apego e de cuidado dos filhos. Concetualmente, estes sistemas são distintos, porém, influenciam-se e alimentam-se reciprocamente*¹⁰⁴.

O amor terá nascido da combinação ou fecundação mútua do sexo e do apego, embora o apego talvez não se tivesse desenvolvido se não houvesse a necessidade de o casal cuidar dos filhos. Nesta exposição faltam, sobretudo, as modulações do amor primitivo pelo desenvolvimento cognitivo e cultural, diversificado e complexo. Um exemplo de mudança recente: nos anos 60, nos EUA, entre os estudantes que entravam na Universidade, só 24% das mulheres e 65% dos homens pensavam que o amor devia ser a base do casamento, enquanto nos anos 80 mais de 80% dos estudantes de ambos os sexos apoiavam esta afirmação¹⁰⁵.

No amor há, em princípio, paixão (às vezes só companheirismo), intimidade e comprometimento, tanto do corpo como da mente. Amar é mais do que gostar e diferente de gostar. Amar não é apenas fazer amor: os sistemas cerebrais envolvidos na atração romântica e na sexualidade não são os mesmos¹⁰⁶. O amor sem relação sexual não é provavelmente o mesmo amor que une as pessoas que **também** fazem amor. O amor entre amantes também não é o amor dos pais nem o amor dos filhos. Mas, do ponto de vista da evolução, foi certamente crucial que o amor entre os pais, mesmo sem fogo sexual, continuasse o tempo necessário para a educação dos filhos. Tal ainda acontece, certamente, em muitos casais atuais. O amor romântico e sexual é uma questão central na vida do ser humano e a sua beleza tem contrapartidas no sofrimento que muitas vezes suscita (homicídios, suicídios, distúrbios emocionais)¹⁰⁷.

A psicologia científica tem-nos mostrado que a cognição e os afetos interagem. À primeira vista, pensar-se-ia que o amor, sendo um sentimento, não tem nenhum componente ou efeito cognitivo. E o mesmo se diria do sexo, embora há cem anos gente conservadora pensasse que tinha, mas negativo. Tal não é verdade.

Hoje sabemos que tanto o amor como o sexo interagem com a cognição: parece que o amor e o sexo, de algum modo, estão relacionados com maneiras diferentes de processar informação.

Tem-se distinguido entre um estilo de processamento da informação perceptiva mais global, focalizado na configuração emergente da totalidade, e um estilo de processamento mais virado para o detalhe local importante¹⁰⁸. Alguns autores pensam que o processamento global conduz a um pensamento mais criativo, enquanto o processamento local facilita o pensamento analítico¹⁰⁹. Uma hipótese é que a apresentação de índices de amor conduziria as pessoas a processar a informação de maneira mais global e as tornaria, por conseguinte, mais criativas. Por outro lado, a apresentação de índices de sexo iria conduzir as pessoas a processar a informação de maneira mais local e, assim, seriam mais analíticas.

A razão destas relações específicas estaria no facto de o amor envolver uma ligação e uma perspectiva a longo prazo (quanto mais o futuro é distante, mais a sua construção mental com vista a uma tomada de decisão implicaria este tipo de processamento¹¹⁰), enquanto o sexo parece funcionar mais numa perspectiva de “aqui e agora”. Subjacente a esta ideia, uma teoria cognitiva propõe que a perspectiva temporal prediz o nível de processamento¹¹¹. Como se sabe menos sobre o futuro distante, é-se obrigado a pensar de maneira mais abstrata e geral, ao passo que os acontecimentos próximos podem ser pensados de maneira mais concreta e específica.

No primeiro estudo em que foi sugerido que o amor pode estimular a criatividade, considerada como um sinal de bons genes e recompensada em muitas sociedades, os participantes deveriam imaginar um dos seguintes cenários: uma noite na praia com um parceiro romântico (relação a curto prazo), um primeiro encontro oficial com alguém que poderia tornar-se um parceiro permanente (relação a longo prazo) e um concerto com um amigo ou uma amiga (condição de controlo).

Nos homens, a criatividade aumentou depois de imaginarem a cena na praia e ainda mais depois de imaginarem a cena de encontro para uma relação a longo prazo. Para as mulheres, não houve nenhum efeito, mas quando se acrescentou ao cenário a longo prazo a ideia de compromisso (o parceiro que ia ao primeiro encontro era descrito como alguém em quem se podia ter confiança), elas aumentaram o seu desempenho criativo¹¹².

Noutro estudo¹¹³ foi utilizado o método experimental dito em inglês *priming* (engodo ou preparação), que consiste em apresentar um estímulo (o *prime*) que não é o alvo da tarefa pedida ao participante mas que precisamente

pode influenciar o processamento do estímulo-alvo. Durante duas horas, alegadamente por razões de economia, foram apresentadas diferentes tarefas.

>Na primeira tarefa, havia três condições de *priming*¹¹⁴: no *priming* de amor, os participantes imaginavam um longo passeio com o amado e deviam sentir o quanto o amavam (os que não tinham parceiro imaginavam o parceiro ideal); no *priming* de sexo, imaginavam uma situação de sexo casual com uma pessoa por quem se sentiam atraídos, mas não enamorados; e no grupo de controlo imaginavam um passeio solitário. Depois de uma entrevista e de um questionário sobre o seu estado de espírito, eram apresentadas tarefas de criatividade e de pensamento analítico.

Nas tarefas de criatividade¹¹⁵, há uma solução, mas há também um impasse inicial até que o participante experimente a sensação de descoberta súbita, como quando emite um “ah!”. Eis um exemplo de problema. Alguém quer vender a um comerciante uma moeda bonita, que tem numa face um imperador e na outra a data 544 a.C. O comerciante examina a moeda e, em vez de comprá-la, chama a polícia. O investigador pergunta então porquê.

As tarefas de pensamento analítico¹¹⁶ incluíam problemas lógicos, segundo o princípio “se $A < B$ e $C > B$, então?”. Os resultados foram muito claros, como se pode ver na Tabela II.1. Relativamente ao grupo de controlo, a capacidade criativa aumentou nos participantes que receberam o *priming* de amor e diminuiu naqueles que receberam o *priming* de sexo. No que diz respeito ao pensamento analítico, passou-se exatamente o inverso: diminuiu no primeiro grupo e aumentou no segundo, sempre relativamente ao grupo de controlo.

	PRIME		
	AMOR	SEXO	NEUTRO
TAREFA CRIATIVA	1,3 (0,92)	0,25 (0,44)	0,75 (0,64)
TAREFA ANALÍTICA	1,55 (0,83)	2,7 (1,10)	2,1 (0,60)

Tabela II.1 - Efeitos de *priming* de amor e de sexo na criatividade e no raciocínio analítico

Média e desvio-padrão (entre parênteses) da performance em função do tipo de tarefa e de *priming*

Na segunda experiência deste estudo, a tarefa de imaginação foi

substituída por uma tarefa de *priming* subliminar. O participante deveria indicar quando visse um *flash*. Na realidade, ele via as palavras “amor”, “amando” e “amar” na condição de *priming* de amor; “sexo”, “erotismo” e “sexualidade” na condição de *priming*, o participante tinha ainda de escolher entre uma semelhança global ou local. Era-lhe apresentado um padrão, semelhante ao da Figura II.1, e ele deveria indicar, o mais rapidamente possível, se o item de cima era mais parecido com o da esquerda ou com o da direita. No final, realizaram a mesma tarefa de criatividade da primeira experiência e, no que diz respeito ao pensamento analítico, tiveram de dizer, em dois minutos, o máximo de usos possíveis para um tijolo.



Figura II.1 - Tipo de estímulos utilizados na avaliação da preferência por um tratamento global ou local

Em cima, o padrão de base; à esquerda, o que partilha com ele a forma global, triangular; e à direita, o que partilha os elementos locais, os quadrados (adaptado de Förster *et al.*).

Os resultados da tarefa de semelhança na base do global ou do local mostraram uma maior preferência pelo global por parte do grupo com o *priming* amor (40 escolhas em 48), menor com o *priming* de sexo (26) e intermédia no grupo de controlo (33). Os resultados das tarefas de criatividade e de pensamento analítico confirmaram inteiramente os da primeira experiência. Finalmente, um procedimento estatístico de análise de mediação mostrou que o *prime* de amor influencia o processamento global e, por via deste, a criatividade; por seu lado, o *prime* de sexo influencia o processamento local e, por via deste, o pensamento analítico.

Em resumo, a criatividade e o pensamento analítico, que se tende a considerar como características estáveis das pessoas, podem ser influenciados por índices subtis, em particular, de maneira específica e oposta, pela experiência mental do amor e do sexo.

CONCLUSÃO

A tomada de decisão e a execução das decisões que respondem à motivação sexual dependem de mecanismos altamente complexos, com uma longa história evolutiva. Nesta história entram processos biológicos primitivos que partilhamos com outras espécies animais, entre as quais outros primatas, sobretudo os mais próximos de nós.

Mas a nossa história evolutiva não é estritamente biológica, incorporando também uma história motivacional, emocional e cognitiva. Em particular, a componente cognitiva, estreitamente associada à evolução do cérebro, através da qual um sistema mais primitivo passou a ser controlado, em parte, por um córtex especificamente humano, é de grande importância. Este controlo não teria sido possível se não tivesse havido a emergência de um pensamento simbólico e abstrato. E é este tipo de pensamento que fez eclodir a cultura e todas as variações ligadas a esta.

No entanto, se a perspetiva biológica insiste no que há de universal na espécie e a perspetiva cultural no que há de particular, a enorme variabilidade intrínseca às motivações, aos afetos e às capacidades mentais apela para ter em conta o singular, aquilo que faz de cada indivíduo alguém cujas decisões e comportamento nunca serão completamente previsíveis ou explicáveis, nem por ele mesmo.

NÓS E OS OUTROS

O desejo de interação social dos seres humanos, tal como o desejo sexual, tem profundas raízes biológicas e exprime-se sob formas que são moldadas pela cultura. Sem dúvida, a sexualidade é um traço biológico mais primitivo do que a sociabilidade. Nos animais, o ato sexual pode ter lugar entre dois indivíduos isolados que se encontram, sem conduzir a uma relação estável. Muitas espécies, no entanto, formam grupos; as interações entre os elementos dos grupos fazem supor outros tipos de relacionamentos entre parceiros sexuais para além do acasalamento. As motivações sociais do Homem moderno, incluindo as de dominação em termos de poder e estatuto (ver Capítulo V), resultam da seleção natural, mas, como as sexuais, têm tomado formas influenciadas pela cultura.

Na base da pouca evidência de que dispunha, Darwin sugeriu que o homem nascera no continente africano¹¹⁷. O *Homo erectus* veio a ser descoberto em Java no final do século XIX e o *Australopithecus* africano nos anos 20 do século XX. Seguiram-se várias descobertas a partir dos anos 60 do mesmo século, até que, recentemente, se exumou, de sedimentos com cerca de 4 milhões e meio de anos, no corno da Etiópia, mais de 110 segmentos do *Ardipithecus ramidus*, possivelmente um dos mais antigos homínídeos¹¹⁸. Este apresenta características muito interessantes no que respeita às origens da sociabilidade humana. Contrariamente aos símios africanos existentes, como o chimpanzé, o bonobo e o gorila, o *Ardipithecus ramidus* já era capaz de andar em pé (embora o dedo grande ainda lhe permitisse facilmente agarrar-se às árvores, devendo, portanto, ter utilizado os dois modos de locomoção), tinha uma forma de pélvis consentânea com este tipo de marcha e os caninos tinham deixado de ser grandes e projetados para a frente. O que fez que com que ele perdesse este instrumento agressivo de suposta competição com os outros machos da espécie? Provavelmente, uma estratégia adaptativa, que modificou a estrutura social deste nosso antepassado. Em princípio, o *Ardipithecus ramidus* caracterizava-se pela formação de laços de casal mais ou menos permanentes, um maior investimento paternal e – mais pertinente do ponto de vista dos laços sociais – menos conflitos entre os machos, cujo volume corporal era apenas ligeiramente superior ao das fêmeas. As fêmeas terão passado a preferir machos não agressivos, que podiam copular com elas e reproduzir-se em troca de alimento. Crê-se que os machos se tenham tornado mais cooperativos na

exploração de novos habitats¹¹⁹.

Tanto elas como eles terão desenvolvido, progressivamente, um sentimento de parentesco ou de afinidade, uma forma de altruísmo baseada no grau de proximidade genética, generalizado aos membros do grupo. Esta teria sido a origem de um “contrato social” implícito¹²⁰, em que cada um ajuda o outro quando este tem necessidade, na expectativa de contrapartida. Este mecanismo, que não é específico da espécie humana, ter-se-á sobreposto a uma outra característica de muitas espécies animais, incluindo os macacos: a procura de estatuto social dominante, com os seus privilégios sexuais e materiais associados.

Vimos que a evolução para o Homem moderno se caracterizou por uma revolução cultural, mas também por uma revolução cognitiva, em interação uma com a outra. Talvez o fator cognitivo mais importante da sociabilidade humana tenha sido o desenvolvimento de uma “teoria da mente”, isto é, sermos capazes de pensar sobre os pensamentos dos outros, capazes de avaliar e interpretar as percepções, as intenções e as crenças (corretas ou incorretas) dos outros; portanto, de inferir os seus estados mentais a partir do seu comportamento. Esta capacidade, ao permitir a predição do comportamento dos outros, está na base dos ajustamentos necessários à comunicação e à coordenação entre os indivíduos.

Chimpanzés e bonobos

Os chimpanzés só dispõem desta capacidade até certo ponto. Por exemplo, quando o dominante só pode ver um de dois pedaços de comida, o dominado prefere apoderar-se daquele que o dominante não vê. Também mostram mais frustração, atirando algum objeto ou indo embora furiosos, quando uma sessão é interrompida intencionalmente pelo investigador do que quando isso acontece de maneira acidental, o que indica que reconhecem intenções. No entanto, a sua compreensão da intencionalidade é rudimentar. Em situação de comunicação, eles não pegam na comida para a qual o investigador olha ou aponta¹²¹.

Os chimpanzés só são capazes de resolver problemas que exigem coordenação entre eles quando o alimento pode ser partilhado,

quando este já foi partilhado previamente, num contexto semelhante, e se não estão muito próximos um do outro quando puxam a corda que permite obter o alimento. Aparentemente, o chimpanzé dominante não é capaz de controlar o seu instinto agressivo e o subordinado receia ser agredido¹²². Assim, sem um controlo eficaz das suas emoções, os chimpanzés não são capazes de se coordenar para aplicar as suas capacidades cognitivas e resolver este tipo de problemas. As habilidades sociais devem ter evoluído nos seres humanos em conjunção com modificações evolutivas no controlo das emoções.

Os bonobos (*pan paniscus*), cuja linha evolutiva se separou da dos chimpanzés (*pan troglodytes*) há cerca de 2 milhões de anos, são muito diferentes destes. As fêmeas bonobo são dominantes e criam frequentemente laços estreitos, tanto sexuais como sociais, contra os machos, o que parece limitar as agressões. Na vida selvagem, os bonobos nunca agredem de maneira letal, contrariamente aos chimpanzés. A continuação do estudo da psicologia dos bonobos poderá trazer alguma luz sobre o modo como o controlo das emoções agiu sobre a sociabilidade humana¹²³. Do ponto de vista evolutivo, seremos, nós e os bonobos, mais tolerantes socialmente do que os chimpanzés? Ou teremos, nós humanos, adquirido um maior controlo das emoções? Estas hipóteses são distintas, mas não exclusivas uma da outra. É provável que nos distingamos dos chimpanzés tanto pela tolerância como pelo controlo.

O cérebro social

O cérebro humano, como vimos, desenvolveu-se em volume e complexidade relativamente ao dos seus antepassados primatas mais longínquos. É muito pouco provável que tais transformações tenham ocorrido apenas para permitir aos homínidos uma maior habilidade na procura dos alimentos. Decidir quais são os melhores alimentos, localizá-los construindo cartas mentais do espaço ambiente, determinar como agir para os obter, tratar e, eventualmente, conservar, não são problemas simples, mas não muito diferentes daqueles que os outros primatas tiveram de resolver¹²⁴. Estes problemas fazem parte da faceta ecológica da vida e da sobrevivência.

À primeira vista, outros mamíferos, por exemplo, os antílopes, também tiveram de resolver o mesmo tipo de problemas e, no entanto, o cérebro deles não aumentou proporcionalmente em tamanho, como o dos símios. O cérebro é um dos tecidos do corpo que mais energia consomem, o que, do ponto de vista da seleção natural, não é compatível com aumentos desnecessários do seu volume. Os benefícios deste aumento têm de ser superiores aos custos e os mesmos devem ter sido assegurados pelo desenvolvimento das estruturas do cérebro que geram as interações sociais que não resultam apenas de programas automáticos (os instintos), mas que se apoiam em intenções conscientes.

Os primatas distinguem-se dos outros mamíferos pela complexidade da sua vida social. Daí que vários autores tenham proposto a hipótese do “cérebro social”, segundo a qual há nos primatas uma relação entre o volume do neocórtex (relativo ao tamanho típico dos indivíduos da espécie) e o tamanho do grupo social¹²⁵. Esta relação é muito clara ao longo de cada uma de três linhas evolutivas: a dos prossímios, a dos macacos do Velho e do Novo Mundo e a nossa, a dos grandes símios ou antropoides¹²⁶. Foi nesta última que as diferenças de volume em função do tamanho do grupo social se tornaram maiores. Na nossa espécie, o tamanho médio das comunidades primitivas de *Homo sapiens* terá sido de cerca de 150 indivíduos (os chamados bandos, ou seja, os que passavam geralmente a noite num mesmo acampamento, eram constituídos por 30 a 50 indivíduos) e aquele número parece ser também uma boa aproximação ao tamanho médio do conjunto das redes sociais de que cada indivíduo participa presentemente, excluindo entidades empresariais, administrativas e políticas mais largas¹²⁷.

Na sociedade moderna, a organização compreende mais níveis e maiores círculos de relações do que as sociedades humanas primitivas. O círculo mais restrito é o das pessoas junto das quais cada um procura ajuda ou conselho em momentos difíceis para questões emocionais graves ou ajuda financeira (de 3 a 5); depois há um círculo de simpatia (de 12 a 20) que compreende as pessoas com quem se tem laços especiais e que são contactadas, em média, uma vez por mês. Este número varia pouco segundo estimativas feitas em diferentes países: em média, 14,0 no Egito; 15,1 na Malásia; 13,5 no México; 13,8 na África do Sul; e 10,2 nos EUA¹²⁸. A partir de dados anteriormente publicados foram apuradas as seguintes médias, havendo ainda outros círculos maiores: grupo íntimo, 4,6; grupo de simpatia, 14,3; bando, 46; e comunidade, 133. O mesmo acontece no exército: secções de 10 a 15 soldados, pelotões de 35 (três secções), companhias de 120 a 150 (três ou quatro pelotões), batalhões de 550 a 800 (três ou quatro companhias) e regimentos de 2500 ou mais (três batalhões mais pessoal de suporte), havendo ainda as divisões (três regimentos) e os corpos (duas ou três divisões).

Cada salto de círculo far-se-ia, portanto, segundo um fator de

aproximadamente 3. Este fator 3 seria um princípio universal de organização hierárquica. Em que medida os novos meios de agrupamento e de interação social proporcionados pela Internet e pelo Web estarão a modificar estes princípios numéricos de organização hierárquica é certamente uma questão importante mas sobre a qual não faremos conjecturas.

O que é que influencia o tamanho do cérebro? Em princípio, uma maior exigência cognitiva requer um cérebro maior, mas, as exigências cognitivas podem ser de natureza diferente segundo as espécies. A relação entre o volume do cérebro e o tamanho do grupo só se observa nos primatas. Na maior parte dos vertebrados, em particular nas aves e nos mamíferos, é com o tipo de relacionamento sexual que o volume do cérebro está associado. Nas espécies monogâmicas (baseadas no acasalamento), o volume do cérebro é maior do que nas espécies poligâmicas (harém), solitárias e poliândricas, não se observando qualquer relação com o tamanho do grupo¹²⁹. O acasalamento é cognitivamente exigente, porque cada um dos membros do par tem de ter em conta o outro, em particular nas decisões que dizem respeito ao futuro. Muitas dessas espécies são sociais, mas a sua sociabilidade é exclusivamente automática, não intencional. Não é o caso dos primatas. Nestes, se excetuarmos os antropóides e a espécie humana, o acoplamento múltiplo no grupo social está associado a um volume cerebral muito superior ao da vida solitária, porque gerir uma vasta panóplia de relacionamentos sexuais requer, sem dúvida, maior capacidade cognitiva do que não gerir nenhuma. Porém, nos grandes símios mais próximos de nós, o relacionamento social já se torna mais determinante do volume do cérebro do que o relacionamento sexual. E nos grupos humanos formam-se outras relações, privilegiadas, intensas, de amizade ou de cooperação, que, muitas vezes, são também, como o acasalamento, relações a longo prazo¹³⁰. Contrariamente à relação de casal, o número de amigos e cooperantes só é limitado pelo tamanho do grupo a que o indivíduo pertence.

Um neurotransmissor da sociabilidade: a ocitocina

A tendência para a sociabilidade deriva de um sistema bioquímico que ilustraremos descrevendo alguns dos efeitos da ocitocina (OT), uma hormona e neurotransmissor. Outros neurotransmissores, que, aliás, interagem com o sistema da OT, também influenciam a sociabilidade. É o caso da serotonina¹³¹, que favorece as relações sociais a longo prazo através da diminuição de reatividade aos estímulos imediatos, e da progesterona, que contribui para o reforço dos laços sociais.

A associação entre estes sistemas bioquímicos e a sociabilidade não resulta de um sentido único de causalidade. Por exemplo, mediu-se em mulheres

o nível de progesterona na saliva antes e depois de terem jogado em pares a um jogo cooperativo num computador. Quando, no início da sessão, responderam a questões evocando proximidade social (do tipo “se pudesse escolher qualquer pessoa no mundo, quem gostaria de convidar para jantar?”), encontrou-se um nível mais elevado de progesterona do que depois de questões neutras. Numa sessão posterior, em que só se jogou o jogo cooperativo, verificou-se uma associação entre o aumento do nível de progesterona na saliva e a disposição do participante para arriscar a sua vida pelo parceiro no jogo¹³².

A OT é produzida naturalmente pelo cérebro, sobretudo no hipotálamo. Como hormona, intervém no coito, aumentando a lubrificação da vagina¹³³, facilitando a contração¹³⁴ e a ejaculação¹³⁵. A OT favorece a excitação sexual e o orgasmo¹³⁶. Também facilita as contrações uterinas durante o parto e estimula a lactação. Como neurotransmissor, atinge vários locais do sistema límbico do cérebro e influencia as emoções e os comportamentos cerebrais. De modo geral, a OT suscita a aproximação e inibe os comportamentos de defesa¹³⁷. Nos mamíferos, a OT tem um papel fundamental no reconhecimento dos outros membros da espécie, no apego e nos laços sociais, entre a mãe e os filhos, e na manutenção do casal¹³⁸. Por isso é chamada de “hormona do amor”.

No ser humano, foi realizada uma descoberta notável, a da influência positiva da OT no sentimento de confiança. Num estudo¹³⁹, dois grupos de estudantes universitários, antes de serem confrontados com um jogo de confiança, chamado Jogo do Investidor (JI) (ver Glossário), receberam uma administração intranasal, um deles de OT e o outro de um produto placebo. Neste jogo, um “investidor” pode guardar o dinheiro que lhe é fornecido pelo investigador ou transferi-lo, em todo ou em parte, para um “administrador”. Não existe nenhuma garantia de ganhos, uma vez que o administrador pode ficar com o dinheiro todo ou devolver uma parte¹⁴⁰. Na versão utilizada deste jogo, no momento da transferência ao administrador, o montante cedido pelo investidor é multiplicado por três; tal permite gerar uma mais-valia para o investidor, caso o administrador lhe devolva dinheiro suficiente. Cada participante teve de tomar quatro decisões assumindo o mesmo papel, de investidor ou de administrador, emparelhado de maneira aleatória a quatro outros participantes. As transferências foram mais frequentes no grupo OT e 45% destes participantes fizeram a transferência máxima, contra apenas 21% no grupo placebo.

Frequência relativa (na ordenada) da transferência do investidor para o administrador de UM (unidades monetárias), em média sobre quatro decisões (na abcissa), nos grupos de OT (colunas pretas) e de placebo (colunas brancas). A transferência máxima possível é de 12 UM.

Também se mostrou que o efeito da OT não consiste em evitar a aversão ao risco, mas aumentar a confiança. De facto, substituindo o administrador por um computador, cujo retorno era aleatório, só 10% dos estudantes do grupo OT escolheram a transferência máxima. A única diferença entre a primeira situação e esta é o facto de o comportamento do investidor se fazer ou não no quadro de uma interação social. Note-se que a OT afetou o comportamento dos investidores mas não o dos administradores, isto é, influenciou a confiança mas não a reciprocidade.

Tal como a confiança, outras variáveis psicológicas podem intervir nas decisões financeiras. Os efeitos da OT nessas variáveis constituem um meio eficaz de determinar a pertinência das mesmas. A confiança, embora tida, geralmente, como uma disposição positiva, pode ser guiada pelo interesse próprio. O mesmo não acontece com a generosidade. O papel da OT na influência que a generosidade pode ter nos comportamentos financeiros foi objeto de um estudo em se utilizou o Jogo do Ultimato (JU) e o Jogo do Ditador (JD)¹⁴¹. Em ambos, forma-se ao acaso um par de jogadores (J1 e J2) e cada um tem de tomar uma decisão. No JU (já sumariamente descrito na secção *Atração sexual e comportamento económico* do Capítulo II), J1 recebe uma certa quantia e não pode guardá-la inteiramente para si, sendo obrigado a partilhá-la com J2 na proporção que achar melhor. Se J2 aceitar o que J1 lhe oferece, ambos os jogadores recebem o montante respetivo; mas se J2 não aceitar (por achar que J1 lhe oferece uma quantia irrisória e que mais vale perdê-la do que perder a sua dignidade, ou por querer castigar J1), nenhum jogador recebe o que quer que seja. Assim, J1 sabe que se quiser conservar uma parte interessante do montante inicial, não pode ser muito egoísta, porque se arrisca a não receber nada no fim.

O JD é semelhante ao JU, mas difere no facto de J2 não poder recusar a oferta de J1. Na literatura científica em economia experimental, o que, no JD, J1 oferece a J2 constitui uma medida do seu altruísmo, definido como “uma ajuda a outrem com custo para si mesmo”. No entanto, a interpretação das verdadeiras motivações dessa oferta é muito mais complexa do que parece.

Com o objetivo de comparar a generosidade – definida como “dar a outrem mais do que este precisa ou espera” – com o altruísmo, o JU foi apresentado da seguinte maneira: a informação sobre o montante mínimo que J2 aceitaria era comunicada a J1, permitindo assim a J1 ter em conta a maneira como J2 reagiria. Uma oferta generosa de J1 seria, portanto, a que excedesse o mínimo aceitável por J2. Observou-se que, em ambos os grupos, a média das ofertas de J1 foi mais elevada do que a dos mínimos aceitados por J2. No entanto, enquanto no grupo placebo a oferta de J1 só excedeu o mínimo aceitável de J2 em pouco mais de 1 euro, no grupo OT a diferença foi de quase 2 euros. Assim, pode concluir-se que a generosidade (80% mais) manifestada pelo grupo OT relativamente ao grupo placebo se deve à ação da hormona. No caso do JD, tanto

o grupo OT como o grupo placebo fizeram ofertas consideráveis, mas inferiores às observadas no JU. Neste jogo, como J2 não pode recusar a oferta de J1, qualquer que seja a quantia oferecida, só o altruísmo está na origem da oferta de J1 (para além da eventual vontade de ser bem visto, embora esta intervenha em ambos os jogos). Não houve efeito significativo da OT na oferta feita por J1 no JD, o que sugere que este jogo não predispõe à generosidade. A atribuição de plenos poderes ao “ditador” e a negação a J2 de qualquer possibilidade de reação fazem deste um “jogador” totalmente passivo. Embora sendo um ser humano, portanto, merecedor de um gesto altruísta, no quadro do JD, J2 não parece suscitar um desejo de generosidade. No entanto, a análise estatística que comparou a generosidade exprimida no JU, tendo em conta o altruísmo exprimido no JD, confirmou que a mesma foi maior no grupo OT. Este estudo sugere, portanto, que a OT age especificamente na generosidade.

A variedade de **emoções sociais** que a OT pode influenciar é vasta. Num dos estudos¹⁴², examinou-se o efeito da administração intranasal de OT, comparando com a administração de placebo, nas emoções experimentadas pelos participantes relativamente ao resultado de um jogo de sorte. Neste, cada participante, consoante a manipulação, ganharia mais, menos ou aproximadamente o mesmo dinheiro que o seu parceiro. Na base de todos os efeitos sociais positivos da OT que vimos até aqui, poderia esperar-se que a administração de OT diminuisse os sentimentos de inveja (quando se ganha menos do que o parceiro) ou de deleite e satisfação maligna (quando se ganha mais). Em geral, os participantes, quando são interrogados sobre emoções consideradas negativas, têm tendência a subestimá-las. Também neste estudo, em resposta a questões como “estou contente por ver o que aconteceu ao outro jogador” ou “não gostaria de estar na pele dele”, as autoavaliações de satisfação maligna ou de inveja foram muito baixas, numa escala de 1 a 7. No entanto, as autoavaliações de inveja foram mais elevadas sob administração de OT do que de placebo (1,64 e 1,49, respetivamente), o que só se produziu quando o participante ganhou menos do que o parceiro. O mesmo aconteceu com a satisfação maligna quando ele ganhou mais (2,14 e 1,83).

A inveja não é especificamente humana, ou, pelo menos, sabe-se que outros primatas respondem negativamente a tratamentos desiguais¹⁴³. A tonalidade negativa atribuída à inveja e à satisfação maligna não impede que estas se manifestem sob a influência da OT. Em contextos sociais positivos, a hormona aumenta a confiança e a generosidade; em contextos sociais negativos, pode reforçar emoções negativas.

Se a OT influencia o comportamento social, as interações sociais também influenciam, por seu turno, a produção de OT. Assim, observou-se¹⁴⁴ uma interação entre a estimulação tátil e a confiança que se desenvolve no contexto de um jogo económico. Os participantes recebiam massagens nas

costas, ministradas, durante 15 minutos, por uma terceira pessoa (uma terapeuta massagista); depois das massagens, realizavam um jogo de confiança, do tipo JI. Havia dois grupos de controlo: num, os participantes só recebiam massagens; no outro, não recebiam massagens e repousavam antes do jogo. O nível de OT dos participantes só aumentou no grupo experimental, tendo ficado estacionário no grupo que só recebeu massagens e diminuído no grupo que só jogou. Comparando os dois grupos que jogaram, o investimento não aumentou no grupo experimental, mas o sacrifício monetário consentido pelo administrador aumentou em 243%.

As diferentes experiências de vida dos indivíduos podem suscitar diferenças na produção de OT e no funcionamento dos seus recetores. A interação com cachorros, por exemplo, estimula a produção de OT: a sua concentração na urina dos donos aumenta depois da interação, tanto mais quanto maior for a duração da interação e do olhar que os cães lhes dirigem¹⁴⁵. Muitas crianças que estiveram em orfanatos mostram, mesmo depois da adoção, níveis de OT no sangue muito mais baixos do que as que cresceram e foram educadas nas suas famílias¹⁴⁶. Também se observou que uma única dose intranasal de OT, comparada com uma inalação de placebo, pode ser suficiente para diminuir de maneira significativa o sentimento de insegurança em adultos jovens diagnosticados com insegurança afetiva¹⁴⁷. Muitos outros estudos sugerem que a OT pode ser utilizada para reduzir as anomalias do comportamento social apresentadas, por exemplo, no autismo, na esquizofrenia e nas síndromes de ansiedade (fobias)¹⁴⁸, ou até para tratar perturbações sexuais, como no caso de um anorgásmico, ao qual a inalação de OT por *spray* durante o coito permitiu restaurar a ejaculação¹⁴⁹.

Infelizmente, para além destas perspetivas favoráveis, a utilização da OT pode conduzir a comportamentos inadaptados. Num estudo com o JI, os participantes que viram a sua confiança traída várias vezes seguidas continuaram, apesar disso, a manter investimentos elevados¹⁵⁰. Mais grave, o conhecimento do papel da OT poderia conduzir a utilizações eticamente duvidosas, por exemplo, se políticos ou comerciantes aspergissem os seus eleitores ou os seus clientes com *sprays* de OT para lhes ganharem a confiança. Certas manipulações genéticas poderiam também ultrapassar os limites éticos. Assim, com base no facto de os recetores da vasopressina – neurotransmissor semelhante à OT – serem mais numerosos nas espécies monogâmicas de roedores, já foi possível introduzir esse gene de um roedor monogâmico num roedor poligâmico, para mudar o seu tipo de acasalamento¹⁵¹.

Vimos que a administração de OT pode fazer com que os indivíduos continuem a confiar em pessoas que eles sabem que não merecem confiança e, portanto, a transferir-lhes montantes. Ora, um antagonista da OT pode ser a

testosterona.

*A testosterona está associada à dominância social e ao sucesso na competição, apresentando uma correlação positiva com os ganhos no mercado financeiro*¹⁵².

A hipótese de que a administração de testosterona nos seres humanos diminui a confiança interpessoal relativamente a estranhos foi verificada num estudo com mulheres¹⁵³. A medida de confiança foi obtida através da sua avaliação de fotos de rostos de desconhecidos. O efeito da testosterona só foi obtido nas mulheres com alto nível de confiança à partida. Nestas, quanto mais elevado era o nível de base da confiança, maior era o efeito da testosterona na redução de confiança. A administração de testosterona permitiu, portanto, reduzir a confiança nas mulheres que estavam em risco de confiar exageradamente, sugerindo que a testosterona contribui para a intervenção de um mecanismo adaptativo de regulação.

A evolução da sociabilidade nos primatas

A sociabilidade, na origem da espécie humana, oferecia maior proteção contra os predadores, maior probabilidade de êxito no acesso aos recursos, maiores oportunidades de acasalamento e menor risco de infanticídio. A contrapartida era o aumento da competição entre os indivíduos pelos recursos e pelo acasalamento, e a maior exposição a doenças infecciosas. Convém lembrar que a sociabilidade se desenvolve quando os benefícios de uma associação próxima e durável com os congêneres excedem os custos. Os benefícios terão geralmente excedido os custos nos mamíferos, visto que a sociabilidade é um traço característico da maior parte deles¹⁵⁴.

A integração social reduz o *stress*. Nos babuínos, está associada a baixos níveis de cortisol nos machos¹⁵⁵ e, nas fêmeas lactantes, a existência de laços muito próximos com machos adultos reduz o *stress* provocado pela presença de machos potencialmente infanticidas¹⁵⁶. Provavelmente, nos primatas e na maior parte dos mamíferos, a proteção contra toda a espécie de predadores é o maior benefício da sociabilidade e o aumento da competição intergrupos pelos recursos o seu maior custo¹⁵⁷. A vida em grupo traz talvez benefícios mais diretos para a forma física das fêmeas do que para a dos machos. Ao mesmo tempo, são elas que constituem o vetor principal da evolução da sociabilidade. Os machos dispersam-se mais frequentemente e para maiores distâncias, pelo que são as fêmeas que assumem mais intensamente o potencial evolutivo no sentido de relações de cooperação, baseadas, em particular, no parentesco.

Os animais podem formar grupos que vão de alguns casais a grandes agregados. Uma vantagem do aumento de tamanho do grupo é a redução no tempo de vigilância, que torna os indivíduos mais capazes de procurar recursos, o que conduz, por sua vez, a que melhorem a saúde e a forma física. O aumento de tamanho do grupo também pode favorecer as atividades de limpeza e de higiene de que cada indivíduo beneficia da parte de outros. No entanto, há um tamanho ótimo, que depende da espécie e do habitat. O aumento do tamanho do grupo faz com que aumente igualmente a distância que os seus membros têm de viajar em procura de alimento num espaço cada vez maior, o que conduz a um maior dispêndio de energia e a uma reprodução menos eficaz. Assim, a tendência, nos mamíferos, é para que a relação entre o tamanho do grupo e a forma física das fêmeas seja negativa (quanto maior é o grupo, menor a forma da fêmea) quando elas se reproduzem regularmente e podem cuidar dos filhos sozinhas ou praticamente sem ajuda, e se torne positiva quando as mães e as crias são ajudadas por outros indivíduos que não participam diretamente na alimentação destas. Os grupos maiores apresentam uma maior estrutura interna, resultante, essencialmente, da formação de alianças¹⁵⁸. As fêmeas de baixo estatuto são vítimas de assédio, reagem mais negativamente às situações de *stress* - e tanto mais negativamente quanto maior é o tamanho do grupo¹⁵⁹ -, têm maior frequência de ciclos sem ovulação e tendem a proteger-se através da formação de alianças à volta das atividades de higiene que ajudam a reduzir aqueles efeitos¹⁶⁰.

Um córtex maior está associado ao desenvolvimento de capacidades de cognição social que contribuem para manter a coesão nos grandes grupos. É importante distinguir entre os efeitos do tamanho do córtex e do tamanho do grupo na maneira como os indivíduos reagem às situações de *stress* social nos grandes grupos. Um estudo recente com 11 espécies de macacos do Velho Mundo (incluindo babuínos)¹⁶¹ mostrou que é, sobretudo, o tamanho do córtex e não o tamanho do grupo que está associado à complexidade social dos primatas, estimada através da observação das atividades de higiene. Mais: o tamanho do grupo e o tamanho do córtex estariam associados de maneira oposta à complexidade social. De facto, depois de se ter em conta os efeitos do tamanho do grupo, a correlação entre o tamanho do córtex e a complexidade da estrutura do grupo é fortemente negativa. As espécies com córtex maior vivem em redes sociais menos densas e com menos conexões internas; os seus indivíduos pertencem a menos clãs e clãs de menor tamanho. Quando o controlo sociocognitivo se torna maior, as fêmeas concentrariam a sua atenção social num pequeno núcleo de parceiros, em que os seus membros se sentem mais implicados.

Dado o papel importante da higiene nos laços sociais entre os primatas, uma questão que imediatamente se coloca é a de saber se ela é simétrica ou assimétrica; dito de outro modo, em que medida é recíproca. A reciprocidade

supõe capacidades de memória e de reconhecimento, e tem implicações para as origens evolutivas da troca nas nossas sociedades. Outro conceito associado àquele, o de altruísmo recíproco, corresponde à ideia de que o que se dá depende do que se recebe, sejam recursos ou serviços. A teoria do altruísmo recíproco pretende, justamente, mostrar que o facto de se prestar ajuda ou de atribuir recursos constitui uma estratégia evolutiva que conservámos¹⁶².

A evolução da organização social

A **árvore filogenética** que conduziu ao Homem e aos seus companheiros primatas atuais pôde ser obtida por meio de estimações moleculares¹⁶³. Foi a partir de um antepassado comum que, há cerca de 18 milhões de anos, divergiram duas linhas: uma conduzindo, essencialmente, aos gibões e a outra bifurcando-se um pouco mais recentemente (há 14 milhões de anos), para separar o orango-tango do antepassado que está na origem tanto do gorila como do Homem, do chimpanzé e do bonobo. Depois de o gorila ter evoluído a partir desse antepassado, foi a vez, há 6 milhões de anos, de se formar a linha dos homínidos, que conduziu ao Homem atual. Só depois de se formar esta linha é que os chimpanzés e os bonobos se separaram.

*A unidade fundamental de organização social dos primeiros homínidos terá sido a “comunidade”, em que viviam muitos machos e muitas fêmeas, e a unidade familiar deve ter emergido mais tarde durante a evolução*¹⁶⁴.

Parece também que o princípio básico de organização da reprodução foi a manutenção de residência dos machos na comunidade e a transferência ou dispersão das fêmeas, uma vez chegadas à idade adulta, entre comunidades, fazendo com que a relação entre os machos se fundasse, em grande parte, no parentesco, e a relação entre as fêmeas numa afiliação extraparentesco. Os machos tinham o controlo dos recursos, sobretudo por via da obtenção de carne, o que influenciou o acesso às fêmeas e as suas relações com estas.

O desenvolvimento interativo da cultura material, das habilidades correspondentes e do neocórtex foi particularmente importante durante os últimos 2,5 milhões de anos. A diáspora humana, com a primeira aparição do *Homo erectus* fora de África, na Eurásia, data de há 1,7 ou 1,8 milhões de anos. Ele já então comia carne regularmente e tinha uma forma corporal próxima da do Homem moderno. Do ponto de vista tecnológico, esse período inclui-se na Primeira Idade da Pedra, conhecida também por Baixo Paleolítico. Desde então, até há cerca de 250 mil anos, o volume do cérebro quase triplicou e houve mudanças cruciais na tecnologia da pedra que conduziram à produção de instrumentos de corte cada vez mais aperfeiçoados. As primeiras evidências da

habilidade de produzir fogo e, provavelmente, de cozinhar alimentos apareceram há aproximadamente 800 mil anos. Cem mil anos depois, já se tinha intensificado a dispersão do homem (*Homo heidelbergensis*, *Homo antecessor*) na Eurásia. Há cerca de 400 mil anos utilizavam-se projéteis e tinha-se começado a fabricar instrumentos com cabo¹⁶⁵.

Mais do que a evolução posterior na tecnologia da pedra, o controlo do fogo pode ter sido uma realização adaptativa crucial. De facto, ele permitiu a esses homínidos sobreviver nas regiões frias situadas muito longe dos trópicos, tratar a carne em grandes quantidades, evitando o consumo quase imediato e tornando as plantas mais digestivas. Do ponto de vista das relações sociais, o controlo do fogo contribuiu para criar uma interdependência considerável entre os indivíduos e, em particular, para atribuir à fêmea um papel relevante na subsistência alimentar.

É provável que o controlo do fogo e o cozinhar dos alimentos tenham contribuído também para o acasalamento entre um macho e uma fêmea e para a criação de unidades familiares no seio da comunidade.

Com o *Homo sapiens*, terá aparecido, há cerca de 120 mil anos, a exploração de recursos aquáticos. Depois, há aproximadamente 80 mil anos, a produção de lâminas e de instrumentos compósitos ligeiros. Vinte mil anos depois, o *Homo sapiens* saía de África e das zonas adjacentes e instalava-se também na Austrália (a colonização da Terra só há mil anos se tornou completa). É provável que, por essa época, se tivesse desenvolvido, num cérebro com um volume equivalente ao dos homens contemporâneos, a capacidade da fala e de uma linguagem gramatical, assim como a de criar grandes variações culturais. Há 20 mil anos, o homem explorava os cereais e moía os grãos; há 10 mil anos, começava a domesticação dos animais.

Inevitavelmente, os últimos aspetos da evolução tecnológica deveriam conduzir a um crescente sedentarismo, ao desenvolvimento de unidades domésticas de produção, e ao aumento da população das comunidades humanas. A fêmea homínida necessitaria, para se reproduzir, de ter acesso aos recursos, sendo o principal problema do macho ter acesso à fêmea. Mas, no novo quadro, o do *Homo sapiens* dos últimos 15 mil anos, é o homem quem, dadas as exigências de defesa dos recursos pela força contra rivais internos ou externos à sua comunidade, vai assumir o controlo das terras, dos alimentos, dos armazéns, etc. E, como consequência, o poder nos diferentes níveis de estrutura da sociedade, instaurando um novo período de desigualdade entre os sexos. Tudo indica que este se esteja a dissipar atualmente, mais precisamente nas últimas dezenas de anos.

O conceito de comunidade é fundamental para a compreensão das transformações ocorridas na organização social e na sociabilidade desde a separação entre a nossa espécie e os outros primatas.

A comunidade sem estrutura interna estável terá precedido o aparecimento da espécie *Homo* (há 2,5 milhões de anos). Depois (até há 400 mil anos), houve um processo de estruturação na base do acasalamento e da formação de famílias, linhagens, clãs. Enfim, desde então e progressivamente, a comunidade expandiu-se por interação intercomunitária, por meio de redes de trocas, de partilha de instituições políticas, etc. O desenvolvimento tecnológico permitiu que indivíduos e grupos se afastassem da comunidade (um processo de fissão) por longas distâncias e longos períodos, até mesmo por gerações, sem que necessariamente fosse anulada a pertença à comunidade de origem. Em contrapartida, a comunidade pôde assimilar outros grupos, indivíduos, ou mesmo comunidades (processo de fusão). Assim, a relação entre as comunidades e entre estas e as suas estruturas internas tornou-se altamente complexa.

A questão da natureza social humana

Considerar a natureza social dos seres humanos significa admitir que, pelo menos, nem toda a nossa sociabilidade resulta necessariamente de aprendizagens sociais. A questão é importante, porque se a nossa vida social depende inteiramente da aprendizagem, então ela é completamente maleável e o número de possibilidades de organização e de relação social é praticamente infinito. Por outro lado, se existe uma natureza social, tal implica que nem tudo é possível e que certas características inatas condicionam de maneira significativa a nossa sociabilidade, colocando-se, então, o problema de saber quais são essas características.

Existe alguma estrutura inata subjacente à nossa sociabilidade. As bases biológicas da nossa sociabilidade são uma orientação particular para os outros seres humanos: a disposição para o apego e para comunicar pela linguagem. Mas estes não serão, provavelmente, os únicos fundamentos inatos da sociabilidade humana. Sabemos que, do mesmo modo que muitas das nossas características físicas são inatas, também muitas das nossas características mentais o são. De facto, nascemos com capacidades de percepção, de atenção e de memória. Muitas características, tanto físicas como mentais, podem ser inatas e não serem imediatamente concretizadas, estando programadas para aparecer em certos estágios ou se desenvolver ao longo do crescimento. Em geral, um determinado tipo de experiência é necessário: como na aquisição da língua materna.

Se podemos afirmar que uma natureza social humana existe, o difícil é caracterizá-la. Os nossos conhecimentos científicos a este respeito são muito

limitados. Concorre para isso a influência permanente de preocupações e preconceitos ideológicos, que fazem com que a questão seja formulada, com frequência, de maneira errônea: saber se o homem é fundamentalmente bom e generoso, ou, pelo contrário, fundamentalmente mau e egoísta. Estas posições extremas resultam da vontade de interpretar o passado da humanidade e de antecipar o seu futuro como marcados, no primeiro caso, por uma sucessão de transformações num sentido de progresso, e, no segundo caso, pela persistência inelutável dos nossos perniciosos instintos. **Chomsky**, lembrando que se conhece muito pouco sobre a natureza social humana, considera que ambas as posições “refletem os estados de espírito e as preferências pessoais e não se apoiam em nenhum conhecimento, nenhuma compreensão sólida”¹⁶⁶. Porém, coerente com o pragmatismo da cultura norte-americana que, até certo ponto, terá herdado, ele convida-nos a sermos moderadamente otimistas ou, pelo menos, a não sermos pessimistas. A justificação é que o pessimista que está potencialmente errado, não tendo motivação para tentar mudar o que quer que seja, não tem ocasião de verificar o seu erro; por outro lado, se o otimista agir, quando errar pode saber que errou e se acertar pode ser confortado na sua esperança.

A partir da teoria da evolução, da psicologia evolutiva, da antropologia evolutiva e de outras disciplinas que estudam o Homem como tendo uma história biológica marcada pela seleção natural e por adaptações sucessivas, é legítimo considerar dois princípios básicos no que diz respeito à sociabilidade humana. O primeiro princípio é que as características mentais que fazem parte da nossa natureza social não são necessariamente as mais aparentes no Homem de hoje, devendo corresponder àquelas que eram adaptadas às exigências do meio físico e social em que viveu o *Homo sapiens* ancestral. Em quase toda a história da humanidade, exceto nos últimos milénios, o sistema social era o de pequenos grupos que praticavam a coleta e a caça. Muitos autores consideram pouco provável que, desde então, o património biológico do Homem tenha evoluído, pelo menos significativamente. Devemos estar particularmente atentos à tensão que pode existir entre a nossa natureza social (que é, de facto, a dos nossos antepassados) e as condições em que, por via das transformações ecológicas e culturais (tecnológicas, económicas, institucionais, etc.), vivemos atualmente.

O segundo princípio é que as causas próximas do comportamento, incluindo o comportamento social, são muito mais acessíveis do que as causas remotas. As causas psicológicas são causas próximas. A causa próxima de fazer amor é, geralmente, a busca de prazer, que concerne ao indivíduo, enquanto a causa remota é a necessidade de reprodução, que concerne à espécie e à sua sobrevivência. Neste exemplo, a causa próxima e a causa remota concorrem para determinar o mesmo comportamento. No entanto, pode haver situações em que a história da humanidade tenha criado incompatibilidades entre causas próximas e remotas, suscitando comportamentos inadaptados. Pode ter sido o caso do aprofundamento das desigualdades sociais desde há alguns milhares de

anos e pode ser, na atualidade, o caso da questão ecológica determinada pelas transformações que o próprio Homem tem provocado no seu meio natural, isto é na Terra e no espaço que a envolve. A incompatibilidade entre causas próximas e remotas pode conduzir a situações de crise cujo desfecho é imprevisível.

O nosso comportamento decisório resulta diretamente dos nossos estados mentais em situações específicas. E os nossos estados mentais são determinados pela interação entre o nosso património genético (o genótipo), a nossa experiência enquanto indivíduos e as influências do nosso meio físico (incluindo os outros organismos).

No simples conceito de experiência, há que distinguir entre a experiência informal – associada ao facto de vivermos e crescermos num determinado meio físico, social e cultural, que concretiza as disposições genéticas, dando lugar ao fenótipo, e sem a qual as nossas capacidades mentais não se desenvolvem – e uma outra forma de experiência, que depende de tutoria intencional e a que se chamaria de aprendizagem. A experiência informal é a que é necessária, por exemplo, para que nós, que dispomos de uma capacidade potencial inata para a linguagem, adquiramos uma língua, a dos nossos pais ou daqueles que desempenham este papel. Porém, como sabemos, se a língua se adquire por exposição à mesma, a escrita e a leitura aprendem-se por meio do ensino. No entanto, na prática, seria impossível distinguir completamente entre as duas formas de experiência. A língua oral que adquire uma criança de meio sociocultural elevado não é exatamente a mesma que adquire uma criança de meio sociocultural desfavorecido. Na língua que ambas falam, combinam-se o fenótipo (a concretização de uma gramática inata potencial no *corpus* básico, digamos, do português) e as influências de um meio social específico que já comportam uma certa intencionalidade. Embora a fronteira seja, de facto, um largo terreno misto, tem sentido distinguir entre faculdades biológicas e faculdades que, assentando naquelas, são essencialmente socioculturais.

As influências ecológicas e socioculturais modificam a forma como, na maior parte dos indivíduos de hoje, se exprimem as nossas tendências ancestrais. Por exemplo, adquirimos uma expressão “civilizada” do nosso desejo sexual (respeitando a liberdade do outro, condenando o assédio e impondo normas de sedução) e da nossa necessidade de comer (passando, de modo geral, de uma dieta com alto teor de gordura a outra menos gorda e mais equilibrada segundo certos critérios), o que não implica que aquelas e outras tendências do nosso passado ancestral tenham desaparecido completamente e não possam manifestar-se¹⁶⁷. O contexto em que vive o indivíduo humano também se alargou¹⁶⁸. Do pequeno grupo de coletor-caçadores essencialmente promíscuo, passou-se, através de uma evolução e depois de uma história mais recente, que não foi completamente linear, mas comportou avanços e recuos, a círculos cada vez mais largos, da família à aldeia, à tribo, à nação e à etnia, à federação ou à

união de nações, e, enfim, à noção de uma humanidade global. O fator mais determinante desta expansão do círculo terá sido as condições em que se obtinham ou produziam os recursos materiais (causa distante). mas, os sentimentos de identificação e de pertença, e os valores assumidos (causa próxima) terão também desempenhado um papel importante de implantação e consolidação da coesão de cada um daqueles círculos.

A humanidade, mais exatamente a que remonta aos hominídeos, terá vivido quatro formas básicas de sociabilidade em função do modo de gestão e distribuição dos recursos¹⁶⁹: a partilha em comum (communal sharing), a estratificação segundo a autoridade (authority ranking), a troca em igualdade (equality matching) e o preço de mercado (market pricing).

No primeiro sistema, a partilha é feita sem apropriação, não há registo de quem utiliza ou consome. No segundo, os indivíduos dominantes confiscam o que querem aos menos dominantes. No terceiro, os bens ou serviços trocados são de valor comparável (este terá sido o mecanismo típico das sociedades de coletor-caçadores, dando lugar ao modelo mental da reciprocidade). E no quarto, as rendas, os preços, as taxas de juro, típicos da economia moderna e ausentes nas sociedades de coletor-caçadores, apoiam-se em tecnologias como a escrita, o dinheiro e o cálculo aritmético e algébrico.

Quando há incerteza sobre a obtenção de recursos e sobre a propriedade

Uma ideia importante, quer na perspectiva antropológica e ecológica, quer na perspectiva das teorias do jogo económico: quando há incerteza sobre a obtenção dos recursos, é vantajoso instalar um sistema coletivo de redução de risco baseado no princípio de bem comum.

>Um sistema coletivo de redução de risco foi e continua a ser observado nas sociedades de coletor-caçadores. Assim, um estudo dos *Ache* da região oriental subtropical do Paraguai¹⁷⁰ mostrou que o princípio de repartição é diferente para os legumes e para a carne obtida através da caça. Enquanto os legumes são considerados pertença da família e dos próximos, a carne é partilhada na comunidade. A razão destes padrões diferentes de distribuição estaria, justamente, na incerteza da obtenção do recurso. Há 40% de risco de que um caçador *Ache* regresse à comunidade sem ter caçado um único animal; assim, a partilha entre todos permite prevenir um número considerável de situações individuais trágicas, que podem acontecer mesmo a um caçador hábil.

A priori, as estratégias ou respostas comportamentais, em função de o caçador ter êxito ou não, são quatro¹⁷¹. Em caso de êxito, um caçador pode

considerar que a sua presa é propriedade comum. Supondo que outro pede uma parte do espólio, ele tem duas alternativas: ou “compartilha” com o que não teve êxito, ou reivindica a posse da carne e, neste caso, é “egoísta”. Porém, o que não teve êxito pode, no primeiro caso, não aceitar a partilha que lhe é oferecida (fala-se então de “santo”), e, no segundo caso, reconhecer que a carne é propriedade do outro (é o “burguês”). Se muitos indivíduos se comportam de forma egoísta, a sua forma física supera a dos outros. Segundo a lógica darwiniana, eles formam um grupo e dominam os outros.

No entanto, as simulações em computador das tomadas de decisão face aos dois dilemas (como se comportar quando se teve êxito e como se comportar quando não se teve), baseadas naqueles quatro tipos de estratégia, mostram que, quando a incerteza de se ter êxito é elevada e se faz variar vários parâmetros do modelo (tamanho do grupo, valor do recurso, custo da confrontação), a introdução de um “mutante” raro, que pratica a partilha, acaba por superar a desvantagem inicial e dominar o grupo ao fim de algumas centenas de iterações (“gerações”). Mais, o desempenho global final alcançado por este tipo de mutante é superior ao alcançado por qualquer dos outros tipos de mutantes (egoísta, santo ou burguês). Portanto, a estratégia de partilha em comum maximiza a forma física dos indivíduos no seu conjunto. E a variação dos parâmetros referidos acima mostrou que essa estratégia é robusta, revelando-se mais estável mesmo quando o custo de confrontação é baixo (0,3% do valor do recurso).

Se os coletor-caçadores utilizaram de maneira espontânea este tipo de estratégia para fazer face a situações de alta incerteza, é de esperar que o Homem moderno continue a mostrar sinais da mesma. Um destes sinais pode ser a reação aos ganhos inesperados, caídos do céu. As pessoas utilizam mais frequentemente esse dinheiro para doações ou para amigos (portanto, com fins altruístas) do que o dinheiro obtido em retribuição de trabalho. Mas, qual é o fator determinante deste comportamento? O caráter inesperado do dinheiro, ou o facto de o mesmo ter sido obtido sem esforço e, assim, ser visto como tendo menos valor?

Num estudo em que os fatores incerteza e esforço foram manipulados independentemente¹⁷², utilizou-se cenários hipotéticos, em que os participantes (japoneses e norte-americanos) ou um amigo obtinham dinheiro numa de três condições: em função do esforço investido, inesperadamente depois de um esforço e quase sem esforço. Os dois grupos mostraram-se mais dispostos a partilhar o dinheiro recebido inesperadamente (e pediam que fosse partilhado quando era o amigo que recebia), independentemente do esforço despendido. Isto foi observado quer a ideologia do participante sobre a distribuição desejável se baseasse no mérito, quer na igualdade. Note-se que a noção moderna de propriedade não faz distinção na legitimidade da propriedade do dinheiro em função do modo inesperado como o mesmo é obtido. Quem ganha na lotaria tem

tanto direito ao dinheiro como quem o ganha a trabalhar.

O leitor já deve ter pensado que a partilha, apesar dos vestígios que terá deixado no nosso comportamento, não corresponde ao que é habitual nas sociedades modernas. Estas criaram defesas contra a incerteza (por exemplo, o facto de se ter riqueza pessoal ou um nível elevado de educação), pelo menos para os chamados cidadãos de “colarinho branco”. Para os de “colarinho azul” (os trabalhadores), essas defesas funcionam menos bem e as incertezas com que se defrontam são muito maiores. Não é por acaso que os últimos tendem, com mais frequência do que os primeiros, a privilegiar a ideologia do igualitarismo.

No tempo dos coletor-caçadores, a atividade de produção de bens ainda era limitada. Depois desenvolveu-se, e colocou-se aos seres humanos a questão da relação entre o trabalho e a propriedade do bem resultante do trabalho. No capitalismo, que é recente na história da humanidade, o capitalista compra a força de trabalho, de maneira que o produto deste pertence ao capitalista e não ao trabalhador. Quando a atividade de produção de bens era obra individual ou de um pequeno grupo, no seio de um clã, os proprietários do bem eram, certamente, o trabalhador que o produziu ou o grupo, que o defendia de ser rapinado por outros grupos. Para John Locke¹⁷³, que já conheceu a aurora do capitalismo, a noção de propriedade estava associada ao trabalho realizado sobre alguma matéria. Porém, hoje, quando um adulto ou uma criança de 15 ou mesmo de 10 anos tem de decidir quem é o justo proprietário de um objeto – o que o fez a partir de materiais emprestados ou aquele que possuía estes materiais –, a maioria em cada um desses grupos de idade responde que é o último¹⁷⁴. Assim, se dos velhos tempos da humanidade produtora alguma tendência ficou na mente dos homens de hoje, ela deveria manifestar-se nas crianças de idade ainda menor.

A PROPRIEDADE, SEGUNDO AS CRIANÇAS

Os estudos sobre o desenvolvimento mostram que a criança de 2 anos considera que a propriedade de um objeto deve ser atribuída a quem primeiro o possuiu¹⁷⁵ e que a de 4 ou 5 anos compreende a distinção entre atos que conduzem à mudança de posse, como dar e roubar¹⁷⁶. Mas, só recentemente¹⁷⁷ se investigou se a realização de um trabalho afeta a atribuição da propriedade do objeto. Cada participante e o investigador recebiam uma caixa que continha três figurinhas de animais modeladas em argila; para deixar claro a

quem pertenciam, o investigador dizia “tudo nesta caixa é teu (meu) e tu (eu) podes (posso) guardar e levar para casa”. Depois, cada um tirava argila da caixa do outro e punha-a em cima da mesa. A partir daqui, havia três condições experimentais: na de *trabalho criativo*, o investigador e o participante deviam transformar a argila do outro em qualquer coisa de novo; na de *posse*, cada um segurava a argila do outro na sua mão durante 15 segundos; e na de *mudança*, cada um cortava um pedaço da argila do outro. Acabada a manipulação, o investigador perguntava quem ia ficar com cada objeto, havendo, na condição de trabalho criativo, uma questão adicional: “porque é que tu (eu) guardas (guardo) este?”

A transferência de propriedade foi realizada por pouco mais de 10% e de 20% delas nas condições de posse e de mudança, mas por cerca de 80% na condição de trabalho criativo. Apesar de as crianças de 3 anos terem respondido à questão da propriedade da mesma forma que as de 4, só estas foram capazes de explicar porquê: “porque eu (tu) o fiz (fizeste)!”. Enfim, quando o objeto inicial era manipulado mas mantinha a identidade, perto de 60% das crianças declararam a transferência de propriedade; quando a identidade do objeto mudava, isso aconteceu em perto de 80%. Ou seja, quanto maior era o trabalho, mais crianças reconheciam a sua importância na atribuição de propriedade. Note-se que, com adultos, só na condição de trabalho criativo houve quem transferisse (perto de 30%), portanto, muito menos do que nas crianças.

Entre a criança que privilegia o trabalho que transforma o material e até o objeto, e o adulto, que reconhece preferentemente a posse inicial do material, há uma grande diferença, que pode resultar da aprendizagem (pouco antes da escolaridade ou já durante esta) da instituição de propriedade, típica da sociedade capitalista.

Voltamos à evolução da humanidade. É importante ter em conta que o desenvolvimento das capacidades cognitivas no Homem pode ter aumentado o nosso controlo sobre as relações sociais, incluindo as de natureza económica e financeira. A natureza humana não se exprime do mesmo modo na sociedade de coletor-caçadores e na sociedade tecnológica e de mercado dos atuais países desenvolvidos, por razões ligadas ao tamanho e à complexidade dos respetivos círculos, aos recursos, às relações sociais, à cultura, aos valores e também à cognição.

E o futuro do Homem e da sua sociabilidade? Seria um enorme logro acreditar que a organização social chegou a um estado final imutável. A natureza biológica do Homem exigirá muitos milhares de anos para que a evolução da espécie - que não para - se torne aparente. Mas as formas de organização social e os sistemas sociais têm um ritmo bastante mais rápido. Acreditar que nunca haverá mudança é como acreditar na imobilidade da Terra ou na inalterabilidade das espécies; é uma ilusão cognitiva.

Os genes e a cultura

A comunidade é também o lugar em que se desenvolve e evolui a cultura. Já referimos atrás o papel importante da cultura na evolução do Homem e na expressão da sua sexualidade e da sua sociabilidade. É provável que este papel seja bem mais determinante do que se pensava no passado. Nos últimos tempos, e de maneira cada vez mais marcante, uma nova linha de pesquisa tem apoiado uma proposta feita há quase trinta anos, segundo a qual o comportamento humano é o produto de dois processos evolutivos interativos e complementares: a evolução genética e a evolução cultural¹⁷⁸. Os traços culturais não só são adaptativos, tal como o podem ser os traços anatómicos, fisiológicos e mentais do indivíduo, mas também influenciam o ambiente físico e social; estes, por sua vez, condicionam a seleção natural dos genes, que tem lugar através da reprodução sexual¹⁷⁹. Os trabalhos que têm permitido o conhecimento das sequências de genes do genoma humano tornaram possível relacionar a frequência dos alelos, isto é, das formas alternativas de um mesmo gene, com traços ambientais, mentais e culturais. A ideia corrente na psicologia evolutiva¹⁸⁰, segundo a qual o património genético do Homem atual é o do coletor-caçador de há pelo menos 100 mil anos, é posta em questão. Entre os cerca de 25 mil genes do genoma humano, foram já identificadas algumas centenas que mostram sinais de uma seleção recente¹⁸¹.

É o caso dos alelos que contribuem para a resistência a doenças como a malária e que permitem o metabolismo do leite de vaca. No caso da malária, descobriu-se que houve um aumento da frequência de um determinado alelo que oferece proteção contra esta doença numa determinada população de cultivadores *Kwa* da África Ocidental, mas não em outra; provavelmente, tal está relacionado com práticas agrícolas diferentes, as quais, respetivamente, conduzem ou não a grandes quantidades de água estagnada. Outros genes podem ter sido influenciados pela necessidade de proteção contra a varíola e a hipertensão¹⁸². No caso do leite¹⁸³, a coevolução dos genes e da prática cultural do seu consumo envolve uma coevolução dos organismos do Homem e da vaca, mais precisamente dos genes das proteínas do leite no gado e dos genes que codificam a metabolização da lactose nos humanos.

Um quarto dos 25 mil genes do genoma humano diz respeito ao cérebro, onde a expressão dos genes tem sido muito rápida ao longo da evolução. Alguns deles podem estar relacionados com a “construção do ninho”, isto é, a modificação do ambiente pelos organismos, neste caso, pelo Homem. A humanidade povoou todo o planeta, modificou a sua superfície, explorou o subsolo, afetou imenso a fauna e a flora, criou mesmo novas espécies e parece estar a alterar o clima. Muitos destes factos podem já ter influenciado o genoma. Um geneticista afirmou: “Dado que muitos destes eventos seletivos ocorreram nos últimos 10.000-40.000 anos (...) é tentador especular que as interações gene-cultura modularam direta ou indiretamente a arquitetura do nosso genoma”¹⁸⁴.

Observações recentes parecem confirmar a ideia de que as diferentes culturas também podem interagir com a seleção genética. Seria o caso da distinção entre as culturas coletivistas e as individualistas¹⁸⁵. As culturas coletivistas, predominantes nos países do Extremo Oriente, são aquelas em que as pessoas se definem pelas suas relações com os outros e que privilegiam a harmonia social, enquanto nas culturas individualistas, predominantes no Ocidente, as pessoas definem-se pelo seu carácter pessoal distintivo, a sua autorrealização. Em termos de processos cognitivos, e em particular do foco preferencial da atenção, as pessoas nas culturas coletivistas tendem a processar os objetos nas suas relações com o que as rodeia, enquanto as pessoas nas culturas individualistas tendem a processá-los independentemente do contexto¹⁸⁶.

A diversidade cultural, em particular a dicotomia entre culturas orientais e ocidentais, não se manifestaria apenas em diferenças nos domínios da sociabilidade e do processamento cognitivo, mas pode já ter influenciado o genoma ou, pelo menos, a sua expressão no desenvolvimento do indivíduo. Há grande interesse no gene que regula a neurotransmissão da serotonina. Este gene contém uma região polimórfica (*5-HTTLPR*) com duas versões, a de um alelo curto e a de um alelo longo, com funções diferentes. O alelo curto está associado a um aumento de emoções negativas, incluindo maior ansiedade¹⁸⁷ e probabilidade de depressão em presença de fatores de risco ambientais, tais como *stress* crónico (conflito interpessoal, perda ou ameaça)¹⁸⁸. Este alelo é muito mais frequente nas regiões do Extremo Oriente (70% a 80% dos indivíduos) do que na Europa (40% a 45%)¹⁸⁹. Tal faz pensar que a variabilidade geográfica nas pressões do ambiente terá provocado uma variabilidade cultural no eixo individualismo-coletivismo, por via da seleção genética¹⁹⁰.

As nações com maior prevalência histórica e contemporânea de doenças infecciosas (malária, tifo, lepra) teriam desenvolvido o coletivismo como uma resposta sociocultural mais adaptada à defesa contra os agentes patogénicos dessas doenças. No entanto, relativamente à ideia de um papel do alelo curto do

gene *5-HTT* na emergência do coletivismo, surge um paradoxo aparente: o facto de as populações do Extremo Oriente apresentarem uma prevalência menor de ansiedade e de depressão do que as ocidentais¹⁹¹. Este paradoxo tem uma explicação possível no quadro da teoria de **coevolução gene-cultura**: nas populações em que há uma prevalência do alelo curto, os valores culturais do coletivismo, que visam a harmonia social, criam um ambiente favorável à redução de risco de *stress* crónico, pelo que desempenhariam uma função antipsicopatológica adaptativa.

Esta hipótese foi testada¹⁹², calculando a posição ocupada por 29 países num espaço determinado por duas dimensões, a frequência do alelo curto e a tendência ao individualismo ou ao coletivismo. Quatro países do Extremo Oriente apresentaram valores elevados de coletivismo e uma alta frequência de alelo curto do gene *5-HTT*, pelo que, globalmente, se observou uma correlação positiva entre estas duas variáveis altamente significativa. A prevalência de agentes patogénicos através da história também apresentou uma correlação positiva com a frequência do alelo curto.

Nenhuma outra variável examinada, de personalidade, eco - nómica (produto interno *per capita*, desigualdade na distribuição da riqueza) ou de saúde (incluindo o abuso de drogas), explica a frequência do alelo curto ou é explicada por esta. Em contrapartida, quanto maior é a frequência do alelo curto, menor é a ocorrência de ansiedade ou de distúrbios do humor. O padrão de resultados observado não significa que o coletivismo seja codificado no alelo curto, mas sim que o coletivismo intervém para regular a expressão das emoções negativas para a qual existe uma predisposição neste alelo.

No caso da espécie *Homo*, justifica-se, portanto, pensar que os três maiores processos adaptativos na evolução são a seleção natural, a construção do nicho, e a cultura, conduzindo a três formas de transmissão hereditária: a genética, a ecológica e a cultural.

O futuro tecnológico próximo e as suas implicações potenciais para a sociabilidade

A humanidade tem conhecido um desenvolvimento acelerado da sua cultura científica e tecnológica nas últimas dezenas de anos, e tudo indica que esta aceleração prosseguirá. Convém colocar a questão das implicações que isso terá para a sociabilidade e o sistema socioeconómico, embora não se possa avançar nenhuma predição. A democratização do ensino e dos meios de comunicação, do acesso a uma nutrição rica, a uma medicina cada vez mais eficaz e a produtos que facilitam a vida melhoraram fortemente a qualidade desta. Mas as diferenças têm-se alargado em todas aquelas variáveis: os pobres são cada vez mais pobres em comparação com os ricos, e o isolamento social cresce no

sentido da escassez dos contactos humanos físicos e diretos.

Sem dúvida, a **inteligência** é a capacidade de construir modelos do mundo e de nós mesmos, e fazer previsões sobre as consequências das nossas ações. No entanto, o progresso é tão rápido que não somos capazes de antecipar as consequências dos possíveis avanços sucessivos, sobretudo porque cada novo avanço depende dos anteriores. Os progressos tecnológicos mais impressionantes e menos visíveis não são os que permitem modificar o nosso habitat ou explorar outros habitats mais longínquos, mas os que dizem respeito à nossa cognição externa (**exocognição**) e às intervenções no nosso córtex¹⁹³. A utilização do computador portátil, da Internet, com ou sem fios, e do telemóvel tem multiplicado por um fator incalculável a rapidez da comunicação e a recuperação nas bases de conhecimentos. As intervenções no córtex incluem as drogas neuroativas, as terapias genéticas, a inserção de *chips*, as próteses neurais (por exemplo, os implantes que permitem controlar membros protésicos) e a conexão direta com computadores (por exemplo, o *Brain Machine Interfaces Program*, que permite aos soldados norte-americanos contactar com o seu equipamento com a rapidez do pensamento). O *Homo sapiens* começou a transformar o seu córtex e este deixou de aumentar no interior do crânio, começando agora a aumentar no exterior. Os nossos neurónios vão ter, em breve, nano-eléktrodos como vizinhos e crescerão à volta de *chips*. Foi anunciado que certos nanotubos de carbono podem já comunicar com neurónios individuais¹⁹⁴. As redes neurais serão compradas como hoje se compra software¹⁹⁵. Os paralíticos vão poder mexer-se, os surdos ouvir e os cegos ver¹⁹⁶. Os milagres deixarão de ser milagres.

Os mais visionários dizem que, por volta de 2030¹⁹⁷, poderemos ter no cérebro uma densa rede de nanorobôs que se distribuirão através do cérebro e que comunicarão com cada neurónio, fazendo com que pensemos mais rapidamente, possamos realizar várias tarefas ao mesmo tempo, registar e reviver pensamentos, sentimentos e sonhos, e alternar entre a realidade sensorial e a imersão na realidade virtual. Os computadores poderão fazer modelos da nossa mente suficientemente precisos para que ela seja copiada em *back-up* e que estas cópias possam tornar-se autoconscientes e terem uma vida independente.

CONCLUSÃO

O que será, então, no futuro, a sociabilidade humana? Teremos certamente muito maior capacidade cognitiva para compreendermos as consequências das nossas ações. Mas implicará isso que confiaremos mais nos outros e seremos mais cooperativos e solidários? Saberemos como agir ao nível dos genes ou dos circuitos cerebrais para implantar os valores e os sentimentos de liberdade, igualdade e fraternidade. Mas utilizaremos tais conhecimentos para transformar o Homem nesse sentido ou no sentido oposto? Qual será o sentido escolhido por quem tem esse poder nas mãos? Afinal, terão estas questões, colocadas hoje, alguma pertinência, visto que só o Homem do futuro deverá responder-lhes e que não sabemos quais serão os seus critérios? Devemos render-nos à evidência: o Homem do futuro é para nós um desconhecido.

POSSE E PARTILHA

Dois economistas ficaram na História como os mais emblemáticos de concepções radicalmente opostas a propósito das relações socioeconómicas entre os indivíduos. Karl Marx, também filósofo e activista político, publicou a primeira parte da sua grande obra económica, *O Capital*, em 1867. Ele criticou a exploração dos trabalhadores pelos proprietários dos meios de produção e defendeu a distribuição igualitária dos recursos, mais exactamente o princípio “de cada um segundo as suas capacidades, a cada um segundo as suas necessidades”. Anterior a Marx, Adam Smith é hoje a grande referência histórica do liberalismo radical. Para ele, num livro conhecido abreviadamente como *A Riqueza das Nações*, o comportamento egoísta de todos os atores no mercado é a melhor estratégia para assegurar a riqueza de uma nação. A base do seu raciocínio era que “o esforço de cada indivíduo para melhorar a sua própria condição (...) é tão poderoso que, só e sem qualquer assistência, é capaz de conduzir a sociedade para a riqueza e a prosperidade” (livro 4, capítulo V)¹⁹⁸. Segundo Adam Smith, não é intenção de cada indivíduo promover o interesse público; ele procura o seu próprio ganho, mas é “conduzido por uma mão invisível a promover um objetivo que não faz parte da sua intenção” (livro 4, capítulo II).

Dois séculos e meio mais tarde, a ingenuidade intelectual de Adam Smith é quase comovedora. Para ele, noutra obra, *A Teoria dos Sentimentos Morais*¹⁹⁹, “os ricos (...) dividem com os pobres o produto de todos os seus melhoramentos. São levados por uma mão invisível a fazer aproximadamente a mesma distribuição dos bens necessários à vida que teria sido feita se a terra tivesse sido dividida em proporções iguais entre todos os seus habitantes”. Ele atribui uma grande importância aos sentimentos sociais: “Por muito egoísta que o homem possa ser considerado, há evidentemente alguns princípios na sua natureza que o fazem interessar-se pela sorte dos outros e lhe tornam necessária a felicidade destes, se bem que disso ele não retire nada à parte o prazer de vê-lo. Desta espécie são a piedade e a compaixão, a emoção que sentimos pelo sofrimento dos outros, seja quando o vemos, seja quando somos levados a imaginá-lo de maneira muito viva. Que muitas vezes sentimos dor pela dor dos outros, é um facto tão óbvio que dispensa argumentos para o provar (...)”.

Não há incompatibilidade entre *A Riqueza das Nações* e a *Teoria dos Sentimentos*. Enquanto a primeira tratava das trocas impessoais no mercado, a segunda tratava das relações sociais das pessoas. Embora a prosperidade das nações, segundo Adam Smith, dependa do esforço individual para realizar o seu interesse próprio, o indivíduo não é concebível sem a sociedade. “O grande preceito da natureza [é] amarmos-nos a nós próprios como amamos o nosso vizinho, ou (...) como o nosso vizinho é capaz de nos amar” (I.i.55). A reciprocidade, para bem e para o mal, é um elemento dominante desta filosofia moral: “Até que o tenhamos recompensado [aquele que nos ajudou], até que nós próprios tenhamos contribuído para promover a sua felicidade, sentimos que carregamos a dívida que os seus serviços passados puseram em nós” (II.i.1.5).

A questão do primado dos valores sociais ou individuais é obviamente ideológica e, portanto, a iniciativa científica é presa fácil nas suas garras. Não nos compete aqui pronunciarmo-nos sobre os valores, embora cada um dos autores tenha, naturalmente, a sua ideologia. Do ponto de vista científico, atualmente o debate opõe uma posição teórica, que considera que as atitudes pró-sociais resultam não de uma inclinação psicológica, mas dos interesses individuais (causa próxima) que se confrontam no mercado (causa distante), a outra posição teórica, que propõe que a evolução criou predisposições sociais que podem levar o indivíduo a sacrificar o seu interesse próprio.

De acordo com a segunda posição, a que chamaremos pró-social, não existe um mecanismo egoísta exclusivo, porque a natureza humana, resultado de um processo evolutivo em que a biologia e a cultura intervêm de maneira interdependente, é complexa demais para se limitar a um só mecanismo.

As atitudes pró-sociais, em particular a cooperação, são adaptativas; elas tiveram um papel importante no desenvolvimento das sociedades humanas e, por isso, foram favorecidas pela cultura e ainda continuam a sê-lo.

No plano psicológico, o “instinto social” é confirmado pelos efeitos negativos, para a saúde física e mental, da solidão e da exclusão social. As próprias queixas sobre o egoísmo dos mecanismos do mercado resultam deste instinto social, tal como deste relevam as inúmeras manifestações de ajuda aos outros, incluindo os casos de devoção a causas humanitárias. Para estes não faz sentido falar em termos de custo-benefício²⁰⁰, a menos que se inclua na noção de benefício a autossatisfação experimentada pelos comportamentos que derivam desse instinto social.

AS POMBAS E OS FALCÕES

Um argumento mais sofisticado contra o predomínio inevitável do mecanismo egoísta - especificamente contra a ideia de que os atores do mercado se comportam de maneira egoísta porque esperam dos outros o mesmo comportamento - refere-se à dinâmica dos grupos. Como uma estratégia adotada por todos os membros de um grupo não pode ser superada, ela suprimiria a evolução, negado, assim, o facto de que esta tem sido uma constante da espécie humana e dos seres vivos em geral. Os comportamentos possíveis dos animais nas relações antagonistas correspondem à combinação de três tipos de estratégia²⁰¹: a ostentação da força, o ataque e a retirada. Quando dois animais utilizam a ostentação, ao fim de algum tempo um ganha e o outro perde; quando ambos utilizam o ataque, os custos são elevados para ambos e um sai em pior estado do que o outro; e quando um utiliza o ataque e o outro a retirada, o primeiro ganha, obviamente.

Consideremos agora dois tipos de atores: os que preferem a represália (ostentação em resposta à ostentação, e ataque em resposta ao ataque) e os “falcões” (ataque em qualquer dos casos). Se um só indivíduo faz uso da represália numa população de falcões, ele também é falcão para todos os efeitos. Numa população mista, porém, os falcões não se saem tão bem, porque os que escolhem a ostentação saem ilesos do confronto. O processo seletivo faz com que os falcões desapareçam ou se vão embora do grupo. Isto pode aplicar-se ao comportamento entre países, entre cidadãos, entre familiares e entre atores do mercado.

Segundo esta argumentação, o comportamento generalizado de ataque no mercado, iniciado pelos falcões, não vence por causa da universalidade ou quase universalidade do egoísmo, mas por outras razões. Entre elas, a mais provável é o contexto institucional e político, que é omitido na teoria clássica do mercado financeiro. Um paradoxo resulta, em particular, do facto de, por um lado, a política de não regulação do mercado se preocupar com a prosperidade da nação através da promoção dos interesses egoístas dos atores do mercado e, por outro lado, por serem rejeitados os tipos de comportamento diretamente pertinentes para a prosperidade da comunidade porque estes não maximizam o lucro, isto é, a motivação egoísta. Assim, o mercado não seria necessariamente egoísta e poderia ser regulado por motivações pró-sociais. O

mercado, como todas as outras instituições, incluindo a familiar, poderia ser o palco de um jogo de procura de equilíbrio entre interesses egoístas e interesses pró-sociais, do mesmo modo que coexistem a propriedade privada e a propriedade pública dos meios de produção e da riqueza de um país.

O Estado dispõe dos meios que lhe permitem intervir como protetor e pode escolher entre proteger a utilidade individual ou a utilidade social. Em certos países capitalistas, como acontece no Japão, a participação de todos, a cooperação e o consenso prevalecem no seio de muitas empresas e mesmo entre diferentes grupos de interesses²⁰². A educação incentiva esta estratégia. Nos países ocidentais, as redes de cooperativas promovem valores de responsabilidade social, de solidariedade, de equidade, de transparência e de democracia, em contraste com a grande maioria das empresas em que a produção e a gestão não estão submetidas a um controlo interno por parte dos seus trabalhadores.

No fim do século XIX, era largamente admitido que “o pri - meiro princípio da economia é que cada agente atua só segundo o seu autointeresse”²⁰³. Agora, já se escreve que, “apesar da influência ainda relevante exercida pelo chamado modelo canónico do *Homo economicus*, existe uma ampla concordância em economia acerca do facto de os humanos (incluindo os agentes económicos) não se comportarem sistematicamente na procura do seu próprio **autointeresse material**”²⁰⁴. Os trabalhos de economia comportamental contribuíram para o afastamento crescente do “axioma de egoísmo” e para a atribuição de um papel importante a fatores e comportamentos que têm em conta os outros. Como também se escreveu, “quando Adão simpatiza com Eva, ele identifica-se com ela tão fortemente que é incapaz de separar os seus interesses dos dela”²⁰⁵; “a teoria da utilidade não elimina preferências para agir segundo princípios morais ou interesses de outros (...) não implica >autointeresse”²⁰⁶. Não obstante, tem de admitir-se que “a teoria da Escolha Racional não está comprometida com qualquer ponto de vista sobre quão santos ou pecadores nós somos”²⁰⁷. Parece que devemos ter em atenção a necessidade conceitual de separar as duas questões: a das circunstâncias em que se manifesta a racionalidade e a irracionalidade do ator económico, e a do beneficiário (o próprio ou outros) do interesse prosseguido no ato económico. Vejamos então como, no ato económico, os dois atores se posicionam um em relação ao outro.

A confiança, a lealdade, e a cooperação

— Fatores culturais

A racionalidade tem limites que não lhe são intrínsecos, mas dependem da situação. Nos jogos económicos, o comportamento de cada interveniente não é ditado apenas ou sequer pela racionalidade, mas pela apreciação que faz do parceiro e pela consequente antecipação sobre o comportamento deste. Tal apreciação tem de fundar-se em crenças, sem dúvida alicerçadas na experiência própria, sobre valores morais, tendência a maximizar o resultado e racionalidade do parceiro - quando este é anónimo e portanto desconhecido -, ou em subtis índices que o conhecimento dele lhe possa proporcionar.

A confiança e a lealdade na relação económica têm sido exa - minadas tipicamente através do Jogo do Investidor (JI, já descrito no Capítulo III), um jogo de confiança que se baseia no cálculo que o investidor faz sobre o comportamento do administrador. O investidor pode guardar o seu dinheiro (que lhe foi entregue pelo in- vestigador) se não tiver a menor confiança no administrador. Nes- se caso, temos um investidor que não investe. Quando o jogador investe um certo montante, este pode ser-lhe devolvido com uma mais- valia, ser reduzido ou mesmo totalmente perdido, o que reflete o grau de lealdade ou de fidelidade do administrador. O com>portamento no JI pode ser fortemente afetado por fatores culturais e, dentro da mesma cultura, pela maneira como ele é apresentado relativamente aos valores da cultura. Assim, na língua dos Masai, grupos de pastores da África Oriental, um termo, *osotua*, designa um valor central dessa cultura, que o ato de dar a outro se baseia no sentido de responsabilidade, na necessidade, no respeito e na contenção. A relação começa por um pedido devido a uma necessidade genuína e limitado a um bem ou serviço estritamente necessário. Este é dado livremente e do coração, embora haja a obrigação moral de dá-lo, e não vai além do necessário. O fluxo de bens e serviços pode ser assimétrico, favorecendo o que tem maior necessidade. A *osotua* não acarreta uma obrigação de pagamento (embora a dívida (*sile*) também seja possível entre os Masai), apenas uma obrigação moral de retribuição em caso de necessidade daquele que tinha dado.

Num JI efetuado com participantes desta cultura²⁰⁸, verificou- -se que os montantes transferidos entre os jogadores foram mais baixos quando o jogo era formulado em termos de *osotua* (“isto é um jogo de *osotua*”) do que quando não o era (28% e 35%, respeti- vamente). Esta situação não se explica por diferenças na idade ou no número de mulheres do participante (um índice de riqueza) en- tre os dois grupos, indicando que nem sempre se pode interpretar um montante baixo no investimento ou na retribuição como uma falta de confiança; ele pode ser o resultado de um comportamento que, por razões culturais, escapa

à lógica de investimento. Noutro estudo²⁰⁹, com participantes da Nova Guiné e utilizando o JU (ver Glossário), houve ofertas e rejeições muito altas, o que não é “racional” do ponto de vista de nenhum dos jogadores, mas que pode compreender-se no quadro de um sistema em que a oferta é muito valorizada. Enfim, dentro da mesma cultura, a formulação linguística do jogo, referindo-se a “parceiros” ou “opositores”, também tem efeitos sobre o nível do investimento e da retribuição²¹⁰.

— *Distinguindo tipos de risco*

A confiança resulta da expectativa positiva das intenções ou do comportamento de outrem²¹¹, determinada, em parte, pelas experiências de vida anteriores. Inquéritos a nível mundial mostram que cerca de 70% das pessoas tendem a não acreditar que se possa confiar nas outras²¹². A falta de confiança generalizada contribui inevitavelmente para a estagnação económica e a instabilidade institucional. Ora, a falta de confiança inclui a sensibilidade a três **riscos**: o de se sair pior do que se não tiver confiado; o de se sair pior do que aquele em quem se confiou (desigualdade desvantajosa); e o de ser enganado por aquele em quem se confiou. É importante distinguir entre estes riscos, tal como é importante determinar em que medida a sensibilidade a eles varia com o estatuto da pessoa.

RISCO, CONFIANÇA E ESTATUTO SOCIAL

A confiança na tomada de risco e a influência que nela exerce o estatuto social foram estudadas numa experiência em que se utilizou três jogos: o Problema de Decisão (PD), o Jogo do Ditador com Risco (JDR) e uma situação de decisão que modifica o JDR através da incorporação de uma característica essencial do JI²¹³.

O PD mede a disposição geral das pessoas para aceitar riscos. Os participantes deveriam escolher entre uma recompensa (neste estudo, 10 dólares) e uma aposta com dois resultados possíveis, um mais alto e o outro mais baixo do que a recompensa fixa. Foi-lhes dito que, se escolhessem a aposta, o que receberiam seria determinado ao acaso. Foi-lhes também pedido que indicassem a mínima probabilidade aceitável (MPA) de ganhar um montante que lhes faria preferir a aposta à recompensa fixa. Se a MPA era maior

do que a probabilidade real, determinada previamente, os jogadores receberiam 10 dólares; caso contrário, passava-se à aposta e o pagamento dos participantes era determinado ao acaso.

O JDR é semelhante ao problema anterior, mas a decisão não só afeta o participante que tem de tomar a decisão (J1) como também outro (J2), não identificado. O pagamento seguro era de 10 dólares para cada um e a aposta resultava quer em 15 dólares para cada um, quer em 8 para J1 e 22 para J2. Se a diferença entre a MPA neste jogo e a MPA no PD era positiva, podia concluir-se que J1 era adverso ao risco de desigualdade; se era negativa, indicava que ele queria correr este risco (porque queria que o outro ganhasse mais, ou porque preferia os maiores ganhos em absoluto).

O terceiro jogo utilizado assemelhava-se ao precedente, mas com uma exceção crítica: se J1 escolhesse a aposta, o seu resultado seria decidido por J2 (o que introduz uma característica essencial do JI, o nível de confiança no outro, fazendo com que, na realidade, J1 não possa ser considerado um Ditador. J2 era previamente informado sobre os resultados possíveis (os mesmos do JDR) e dizia qual deles preferia, para o caso de J1 escolher a aposta. A proporção de escolhas 15/15 era calculada e, em cada jogo, J1 tinha de calcular a MPA de ter como parceiro alguém que escolhesse esse resultado e que o faria preferir a aposta à opção segura. Este jogo incorpora tudo o que há nos outros jogos (atitude face ao risco e à desigualdade) mais uma componente: o risco de traição ou de abuso de confiança.

A hipótese era que a aversão ao risco de desigualdade e ao risco de abuso de confiança depende, em sentido oposto, do estatuto social do participante. Assim, os grupos considerados como tendo nos EUA um estatuto social mais baixo – as mulheres, as minorias étnicas, os jovens, e os não protestantes – seriam mais adversos ao risco de desigualdade. Já os grupos com estatuto mais alto – os homens, os caucasianos, os adultos de meia-idade e os protestantes – seriam sobretudo adversos ao risco de abuso de confiança. Foi o que o estudo mostrou. Além disso, de acordo com o resultado clássico, o PD confirmou que todos os grupos têm aversão ao risco de perder dinheiro.

— O axioma do egoísmo

Será que as pessoas confiam ou desconfiam dos outros nos jogos económicos? Os resultados de vários estudos sugerem que elas subestimam a proporção de parceiros que retribuem, mas que confiam mais do que se esperaria quando se tem em atenção o seu grau de “cinismo” a propósito dos outros e de aversão ao risco. Embora as pessoas sejam necessárias em muitas avaliações dos comportamentos dos outros, elas tendem a sobre-estimar a força do autointeresse no comportamento alheio²¹⁴. Pelo menos no mundo ocidental, estariam aculturadas para aceitar o axioma de egoísmo da economia neoclássica aplicado à descrição do comportamento humano²¹⁵ e subestimariam a sua tendência para obedecer a normas de equidade e imparcialidade nos jogos económicos.

Assim, combinando diversas experiências²¹⁶, a predição da percentagem média de pessoas que escolheram retribuir num jogo económico foi de 45%, muito menos do que a percentagem real de retribuição nesse jogo (79%). Em contrapartida, a confiança manifestada pelos participantes foi, em média, de 64,4%. Portanto, embora menor que os 79% que realmente escolheram retribuir, foi muito maior do que a estimativa de 30% que teria em conta a sua expectativa de retribuição e o seu grau de aversão ao risco. Outro estudo²¹⁷ confirmou a subestimação da confiança que se tem nos parceiros e revelou um dos mecanismos psicológicos deste fenómeno. O JI foi modificado assim: o investidor escolhia entre guardar o montante (7,5 dólares) recebido do investigador ou transmiti-lo por inteiro ao administrador (que ele via através do vídeo) e, neste caso, o montante subiria para 30 dólares. Primeiro, os participantes estimavam a percentagem de administradores que, segundo eles, retribuiriam a confiança depositada; depois, viam vídeos dos administradores e indicavam, para cada um, se pensavam que ele retribuiria; finalmente, tomavam a decisão de investir ou não. A manipulação crucial da experiência incidia sobre o momento em que o investidor era informado sobre o grau de confiança do administrador: imediatamente depois de dizerem se tinham confiança no administrador e antes de tomarem a decisão de investir ou não (condição de *feedback* não contingente), ou depois de tomarem esta decisão (condição de *feedback* contingente); havia ainda uma situação de controlo, sem *feedback*. Em média, na condição de *feedback* contingente o investidor confiou em 60,4% dos administradores (próximo da condição sem *feedback*: 56,9%) e investiu em 58,5% (sem *feedback*, 56,8%), significativamente menos do que na condição de *feedback* não contingente: 71% e 70,1%, respetivamente.

Estes resultados são coerentes com o seguinte mecanismo: quando as pessoas têm confiança e investem em alguém que depois não o merece, sentem-se feridas e tornam-se cínicas. Este cinismo não é compensado pelos casos em

que não têm confiança e não investem; nestes casos, não têm a oportunidade de constatar que se enganaram e, portanto, não aprendem. Como a lição que tiram da sua experiência é unilateral, sempre em desfavor do outro, as pessoas constroem uma impressão cínica da natureza humana e acabam por concluir que só podem confiar nos amigos e que os outros (a espécie humana de que, curiosamente, os amigos não fazem parte) são egoístas! Duas outras sugestões emergem desta interpretação: primeiro, contrariamente à ideia de que raciocinamos mal, o problema não está em como pensamos, mas na informação sobre a qual pensamos; segundo, temos tendência a confiar em todos quando agimos num meio em que a confiança é elevada, mas num meio em que a confiança é baixa nunca aprendemos se esta falta de confiança é, de facto, justificada.

Em conclusão, as pessoas não confiam nos seus parceiros como deveriam. O seu ceticismo não é fundado e faz com que não ganhem o que poderiam ganhar. Mais: provavelmente, a confiança manifestada com medo e a retribuição real não são independentes uma da outra. Uma retração de confiança pode ser interpretada como uma indicação de suspeição e fazer com que a retribuição seja menor do que poderia ser²¹⁸. Assim, num estudo em que os participantes pagavam um certo montante para uma eventual sanção a aplicar ao outro no caso de não serem corretamente retribuídos, a consequência desta ameaça foi um retorno menor, mostrando que as sanções podem minar a motivação das pessoas para agirem com lealdade²¹⁹. Suspeitar da lealdade de outrem diminui fortemente a possibilidade de uma cooperação. Por outro lado, confiar demais - do numa pessoa desleal pode ter consequências muito negativas.

— *O que aumenta ou diminui a confiança*

Entre os índices que inspiram confiança, encontram-se os faciais. A avaliação da lealdade por meio da observação do rosto, mesmo em apresentações rápidas, conduz à ativação de uma estrutura cerebral fortemente implicada nas emoções, em particular no medo: a amígdala. Esta ativação aumenta à medida que a lealdade diminui²²⁰. Num estudo com o JI, foram observadas correlações altamente positivas entre o dinheiro oferecido pelo participante e a avaliação que este fez da lealdade do parceiro²²¹. Quais são as características que num rosto inspiram confiança? Muito pouco se conhece ainda sobre isso. No dia a dia, o rosto do outro não é uma foto estática, movendo-se e participando no que acontece em redor. Manipulando a direção do olhar como índice válido ou não válido do aparecimento de um estímulo alvo (este aparecia, respetivamente, no local para onde a pessoa olhava e noutra posição), verificou-se que, num teste posterior de avaliação de lealdade, os participantes avaliaram as pessoas cuja direção do olhar fora enganadora como parecendo menos leais do que as que tinham olhado na direção correspondente ao estímulo alvo²²². A

discordância entre a direção do olhar e o acontecimento foi registrada como um elemento de não fiabilidade.

A avaliação das intenções

Na maior parte dos estudos com o *II*, não só o parceiro é anônimo como o participante nada sabe sobre ele e, salvo rara coincidência, não volta a encontrá-lo. Assim, foram examinados os efeitos possíveis de vários modos de apresentação de informação sobre o parceiro. Num dos estudos, antes do jogo, o administrador entregava ao investidor uma mensagem, na qual lhe dizia o que contava fazer se ele investisse; ou, havia um período de observação durante o qual o investidor tomava conhecimento de alguns aspetos do comportamento anterior do administrador²²³. Dez ciclos do jogo foram seguidos de dez outros ciclos que incluíam quer uma daquelas manipulações, quer ambas, quer nenhuma. A cada ciclo, o investidor foi emparelhado com um novo parceiro. Verificou-se que o montante do investimento foi afetado pela observação do comportamento mas não pela mensagem do administrador. A declaração de intenções do parceiro não é tomada muito a sério, ao passo que o conhecimento das suas ações anteriores contribui para aumentar a confiança do investidor.

Quando o jogo é repetido entre os dois parceiros, instala-se um conhecimento mútuo que faz com que a confiança se torne bidirecional. A reciprocidade de um alimenta a confiança do outro. Num estudo em que se registou a atividade cerebral²²⁴, o sinal de intenção de reciprocidade do jogador (resultante da avaliação que ele faz da confiança no outro), observado no núcleo caudado, estava correlacionado, no seu próprio córtex, com a ativação do cingular anterior (que é responsável pela inibição da opção egoísta de não retribuição) e também com o sinal de decisão de transferir do parceiro, observado no córtex cingular deste (correlação intercórtex). No início, o sinal de intenção de retribuir de um jogador só é evidente depois da revelação da decisão do outro, mas, no decurso da experiência (pelo sétimo ou oitavo jogo), esse sinal passa a preceder esta revelação. Cada jogador cria um modelo mental do comportamento do parceiro, pelo qual pauta a sua intenção, sem necessidade de esperar pela decisão do outro: atribui-lhe uma

reputação!

Não retribuir no JI suscita animosidade e vontade de vingança para com o transfuga. Num estudo²²⁵ em que o participante jogava com dois outros, cúmplices do investigador, ele aprendia ao longo dos ensaios que um era cooperante e o outro não. Posteriormente, o participante observou estes dois jogadores numa situação em que recebiam estimulações dolorosas. No participante observou-se ativação em áreas cerebrais associadas à dor, como o cíngulo anterior, quando o jogador que se tinha mostrado cooperante recebia essas estimulações, mas a ativação foi significativamente menor quando era o não cooperante que as recebia. A empatia com o jogador cooperante provocou um aumento da reação evocada pela dor que o participante presenciava. Além disso, nos participantes masculinos, foi também observado que o conhecimento que tinham de que o não cooperante estava a receber estimulações dolorosas suscitava atividade nas regiões do *striatum* relacionadas com a recompensa. A amplitude desta atividade estava correlacionada com o desejo de vingança exprimido pelos participantes.

— O efeito da sanção e da lei

Outra variante possível do JI consiste na introdução de eventuais sanções. Neste caso, o investidor toma três decisões: a quantidade de dinheiro que vai transferir para o administrador; a quantidade de dinheiro que lhe vai exigir em retorno, tendo em atenção que o montante transferido foi multiplicado por três; e se lhe aplicará uma sanção no caso de receber menos do que exigira. A sanção é uma perda fixa (por exemplo, quatro unidades monetárias (UM) a deduzir ao ganho do administrador no final do jogo). Curiosamente, a introdução de sanções neste tipo de jogo não aumentou a cooperação; pelo contrário, diminuiu-a²²⁶.

Duas hipóteses de explicação²²⁷ têm sido consideradas: a imposição de sanções cria desconfiança e uma atmosfera hostil; e uma mudança de perceção da situação, passando de uma relação com motivações sociais para uma situação utilitária de mercado em que o objetivo é maximizar os ganhos.

A reputação e a força da lei

Num estudo²²⁸ em que investidor e administrador desempenharam sempre o mesmo papel durante dez voltas sucessivas, o que permitia a criação de uma reputação para cada um deles, os resultados mostraram que os investidores escolheram aplicar uma sanção em 46% dos ensaios. Convém observar que as exigências dos investidores, em média, corresponderam aproximadamente ao princípio de ganhos iguais. Na ausência de sanções, os retornos dos administradores corresponderam também mais ou menos a este princípio. Porém, em presença de sanções, os retornos foram muito menores: em média, 6 *versus* 12 UM sem sanções. Esta diferença, superior às 4 UM previstas na sanção, não se explica só por uma procura de compensação. Não seria prudente, no entanto, considerar como demonstrado que o efeito da sanção é só de contrariar o princípio de equidade.

Noutro estudo²²⁹, verificou-se que as pessoas associam os conceitos legais à competição. Quando recebem, de maneira subliminar, estímulos que ativam conceitos relacionados com a lei, como “tribunal”, “juiz”, etc., a seguir tendem a pensar que os atores de um cenário ambíguo em termos de cooperação ou competição são menos leais e que a situação é mais competitiva do que quando são expostas previamente a estímulos neutros. A própria existência de leis, regras e sanções sugere que os outros podem não agir de maneira correta e cooperativa, que não são confiáveis; se têm de ser controlados é porque têm tendência a ser egoístas. Esta associação de ideias pode influenciar os resultados sobre a influência das sanções. As sanções podem conduzir a uma mudança cognitiva, mas esta mudança não implica que as sanções acarretam necessariamente uma diminuição da confiança e do espírito de cooperação.

No estudo de *Li et al.* mostrou-se também que a influência dos conceitos legais na estimulação da atitude de competição não é absoluta, dependendo da maneira como o indivíduo encara as relações sociais. Foi utilizada uma versão do Dilema do Prisioneiro (DP). Na sua forma clássica, cada um de dois prisioneiros, retidos em células separadas e sem poderem comunicar um com o outro, procura escapar e é interrogado. Se um deles denunciar o outro, será

posto em liberdade e o outro será condenado com a pena máxima; se os dois se denunciarem mutuamente, serão condenados a uma pena mais leve; e se cada um recusar denunciar o outro, a pena será mínima. O raciocínio de cada um dos prisioneiros é o seguinte: se o outro o denunciar, ele ganha em denunciar também, porque a pena será menor; e se o outro não o denunciar, também ganhará em denunciar, porque será posto em liberdade. Porém, se ambos fizerem este raciocínio, serão condenados a uma pena intermédia. O melhor seria cooperarem implicitamente (já que não podem comunicar) e nenhum deles denunciar o outro, porque ambos teriam a pena mínima. Mas cada um deve pensar que, se o outro não cooperar, para ele o risco é máximo. Na dúvida, é mais interessante ser competitivo que cooperativo.

O DP foi adaptado no caso presente da seguinte maneira. Um participante real joga com um parceiro virtual, que ele julga ser real e com quem não pode comunicar, durante 25 vezes; de cada vez, a resposta escolhida pelo participante real é retomada pelo parceiro virtual (ou seja, os investigadores determinaram para o parceiro virtual uma estratégia de réplica idêntica). Há duas respostas possíveis, sendo dito ao participante que se ambos escolherem a Resposta 1, ambos ganharão 3 pontos; se ele escolher a Resposta 1 e o parceiro a 2, ele receberá 0 pontos e o parceiro 3; se for ele a escolher a 2 e o parceiro a 1, será ele a ganhar 3 pontos e o parceiro 0; se ambos escolherem a Resposta 2, ninguém ganha nada. A resposta cooperativa é a 1, mas, se o participante a escolher, corre o risco de jogar contra um parceiro competitivo e acabar por não ganhar e ainda deixar o parceiro desleal ganhar 3 pontos. Antes de o jogo começar, um grupo de sujeitos foi exposto a conceitos legais e outro grupo a conceitos neutros, de maneira subliminar. Globalmente, a ativação de conceitos legais não aumentou a resposta competitiva (a 2) em comparação com a condição de conceitos neutros. Depois do jogo, deu-se aos participantes um questionário em que tinham de avaliar, em referência a uma escala de 1 a 7, afirmações do tipo “na vida há os que ganham e os que perdem”, “olho por olho, dente por dente é uma boa filosofia de vida”, etc. Os participantes que manifestaram um forte acordo com tais afirmações tiveram mais respostas competitivas no DP depois de serem expostos a conceitos legais do que a conceitos neutros, observando-se a tendência inversa para os que manifestaram desacordo.

Portanto, a ativação do conceito de legalidade parece incitar à competição quem é competitivo, enquanto tende a incentivar o

— *Dilemas entre o bem coletivo e o interesse individual*

Fala-se de dilemas sociais a propósito de situações em que somos colocados perante o dilema de escolhermos entre a cooperação e a competição. Geralmente, todas as pessoas estão de acordo em teoria sobre a importância da proteção e qualificação dos bens coletivos, como a luta contra o desperdício, a reciclagem dos detritos e da água, e a conservação e poupança da energia. Porém, poucas aplicam estes princípios, sobretudo quando contrariam os interesses individuais. Por exemplo, se a quantidade de bacalhau ou de atum diminui nos oceanos e são impostas cotas de pesca destas espécies, quantas pessoas procuram reduzir a sua compra? Pior: quantas empresas de pesca terão em conta esse imperativo sem procurar contorná-lo, inclusivamente pela fraude?

Um dilema social clássico é ilustrado pela chamada “tragédia dos bens comuns”²³⁰, em que cada pastor deve restringir o seu uso de uma terra comum de maneira a que esta seja viável para todos os rebanhos. Do ponto de vista do bem de todos, cooperar constitui uma melhor resposta a este dilema do que competir. No entanto, no quadro de uma situação de cooperação, também se podem verificar comportamentos anti-cooperativos, que são, geralmente, de dois tipos: a deserção e o logro. A comunicação entre os cooperantes é essencial para reduzir estes comportamentos, pois aumenta a confiança na reciprocidade. Nas sociedades tecnologicamente desenvolvidas, a questão da comunicação é muito importante, porque o contacto pessoal face a face tende a ser substituído por meios sofisticados de comunicação à distância. Apesar desta sofisticação, os resultados²³¹ sugerem que, mesmo a interação por vídeo, em que os cooperantes se podem ver, não atinge a eficiência do contacto direto, que tem lugar quando se reúnem.

O altruísmo

Um dos jogos económicos que têm sido mais utilizados para pôr em evidência o altruísmo é o JD (ver Glossário), no qual o potencial recebedor não pode recusar a oferta (ou não oferta) do participante que tem a iniciativa. Oferecer algo representa, pelo menos à primeira vista, uma atitude altruísta, de preocupação pelo bem do outro, ou motivada por um sentimento de justiça distributiva (*fairness*). O JD foi inventado por Daniel Kahneman e seus colaboradores²³² para servir de controlo ao JU e, assim, permitir uma indicação da prevalência de um sentimento não forçado de justiça ou de equidade. O altruísmo e os

sentimentos de justiça e de equidade são fenômenos reais, difundidos nas comunidades humanas. Estes fenômenos refletem-se, fora dos círculos restritos da família e dos amigos, nas atividades de benevolência e de doação para instituições ou ações de caridade e de interesse público. O setor não lucrativo da economia é uma parte importante do conjunto dos fluxos de bens e serviços. Pode dizer-se que, no JD, em situação de anonimato, só 40% dos participantes conservam todo o dinheiro recebido do investigador, e o montante oferecido perfaz 20% do bolo²³³.

O comportamento de doação

A este propósito, convém saber que os resultados variam fortemente em função das condições de apresentação do jogo²³⁴. Assim, 95% dos participantes podem não dar nada quando se acrescenta ao anonimato a ideia de uma legitimidade sobre a conservação do dinheiro, por exemplo, sob a forma de “pagamento” por terem respondido a um questionário durante a sessão²³⁵. Porém, outro estudo mostrou que, se o potencial recebedor também tinha de responder a um questionário sem ser recompensado por este esforço, 80% dos participantes davam-lhe alguma coisa. O nível médio das doações triplicou em relação à situação em que só o participante respondeu²³⁶. Quando o anonimato do recebedor foi reduzido pela apresentação de uma foto, um quarto dos participantes deu metade do dinheiro, embora quase 60% tivessem conservado todo o montante²³⁷. Quando se revelou o nome do recebedor²³⁸ ou ele foi apresentado como sendo um colega do participante²³⁹, as ofertas também aumentaram. Noutro estudo, em que se identificou o recebedor como sendo a Cruz Vermelha, mais de 70% dos participantes fizeram doações (10% deram todo o dinheiro), contra 27% quando o parceiro era anónimo²⁴⁰. Os recebedores identificados como provindo de países pobres também atraíram mais doações do que os anónimos; a especificação da utilização do dinheiro, por exemplo, para comprar medicamentos, contribuiu para um aumento deste efeito²⁴¹.

Algumas das situações implicam uma obrigação moral. Veja-se um estudo que examinou a distância moral no JD, entendendo-se por

distância moral o grau de obrigação moral que o “ditador” tem em relação ao potencial receptor²⁴². Foram convidados participantes para um estudo sobre “os problemas que podem surgir quando se distribui bens indivisíveis”, sem que nunca tivesse sido utilizada a palavra “experiência”. Eles receberam um grande envelope, que continha um envelope mais pequeno, três notas de 5 euros, um questionário, instruções e uma folha com códigos numéricos. Os nomes dos participantes não apareciam em lugar nenhum e o pequeno envelope servia para poderem conservar o anonimato. Os códigos referiam-se a centros na Ásia, na África e na América do Sul, que recebiam remédios. A cada participante tinham sido atribuídos três dos centros. escrever, numa folha a introduzir no envelope pequeno, juntamente com as notas, os códigos dos três centros aos quais (máximo 3) ele distribuiria as notas para compra de remédios. Se quisesse, podia guardar para ele uma nota de 5 euros, a título de participação no estudo, mas era avisado de que, se o fizesse, um dos centros não receberia os remédios que poderiam ter sido comprados com essa nota. Cerca de três quartos dos participantes deram as três notas (15 euros) e menos de 3% guardaram-nas todas para eles. Noutra experiência, os participantes não recebiam dinheiro, mas deviam escrever como propunham distribuí-lo respondendo a uma série de questões num dos seguintes cenários: (1) os participantes não recebiam nenhuma informação sobre a identidade ou as características dos receptores; (2) eram informados de que o dinheiro seria distribuído a pobres do Terceiro Mundo; (3) eram informados de que o dinheiro seria distribuído a pobres do Terceiro Mundo para comprar medicamentos. No cenário 3, o número de participantes que entregou todo o “dinheiro” não foi significativamente inferior ao da experiência em que recebiam notas, mas no cenário 2 esse número já foi menor. No cenário 1, ninguém deu 10 ou 15 euros e mais de 70% dos participantes não distribuíram dinheiro nenhum. Assim, o que parece ser determinante é a informação relativa ao destino a dar ao dinheiro. A referência à compra de remédios para populações pobres criou uma obrigação moral. Interrogados a posteriori sobre as razões da sua entrega de dinheiro, real (Experiência 1) ou hipotético (Experiência 2), os participantes deram sobretudo razões de ordem moral. As consequências (satisfazer necessidades) foram as mais invocadas, em 59% e 79% dos casos, respetivamente), seguindo-se a razão deontológica (solidariedade, generosidade, espírito de humanidade), em 20% e 5% dos casos. Nestas experiências, não havia proximidade emocional entre o participante e o receptor, pelo que se pode pensar que foi a obrigação moral, e não qualquer razão de ordem emocional, que reduziu fortemente a distância moral entre o participante e o destinatário do seu gesto.

O facto de as normas morais poderem orientar a tomada de decisão económica não é incompatível com o reconhecimento de que esta é influenciada pelas emoções²⁴³. A motivação de justiça distributiva inclui a necessidade implícita de acreditar num mundo justo em geral (ou, mais exatamente, num mundo em que as pessoas confrontadas com a injustiça sofrem e sentem a necessidade de restaurar a justiça) e pessoal, isto é, referido a si próprio, em que se é tratado com justiça. Além desta motivação existe outra, explícita, que resulta da autodescrição consciente dos seus valores relacionados com a justiça, que é, portanto, parte do conceito de si e que faz com que o indivíduo evite decisões que contrariem este conceito. Estes dois tipos de motivação podem conduzir o participante do JD a evitar fazer uma alocação egoísta do dinheiro. Numa experiência que não envolvia dinheiro real²⁴⁴, os participantes tiveram de avaliar afirmações como “sinto-me culpado quando recebo um tratamento melhor do que os outros” ou “as injustiças que eu causei atormentam-me durante muito tempo”, que permitem medir a motivação explícita de justiça; e afirmações como “acredito que geralmente obtenho o que mereço”, que permitem medir a motivação implícita de justiça pessoal. A análise estatística mostrou que as duas motivações contribuíram de forma independente para o comportamento de alocação igualitária no JD e que um modelo que só contemplasse uma delas não explicaria a alocação. Em contraste, verificou-se que a aversão ao comportamento de alocação egoísta se explicava por uma única e forte motivação: a explícita.

Vários autores dos anos 60 e 70 do século passado, culminando em R. Dawkins, com o célebre *O Gene Egoísta*, popularizaram o conceito de altruísmo recíproco²⁴⁵. Trata-se de uma forma de altruísmo de origem genética, ou pelo menos evolutiva, fundada no interesse egoísta que faria com que as pessoas tivessem comportamentos que superficialmente contribuem para o bem dos outros, mas que no fundo são determinados pelo interesse de vir a recolher mais tarde um benefício que compense o sacrifício realizado. Segundo a imagem de um desses autores, “raspe a pele de um altruísta e veja um hipócrita que sangra”²⁴⁶. No entanto, nos últimos dez anos, tem-se desenvolvido uma concepção diferente, baseada em factos experimentais, que propõe que certas formas de interação entre indivíduos mutuamente desconhecidos não podem ser explicadas em termos de interesse egoísta, existindo, em particular, uma forma de altruísmo à qual os teóricos desta corrente chamaram reciprocidade forte²⁴⁷.

A hipótese na base desta concepção é que, nas condições típicas dos estádios iniciais da evolução humana, uma pequena fração de indivíduos que praticam a reciprocidade forte se expandiu na população²⁴⁸. A disposição à reciprocidade

forte, que coexistiria com o altruísmo familiar e com o altruísmo recíproco, seria visível em vários comportamentos modernos, como a cooperação na proteção de bens públicos e a valorização dos salários. Segundo um estudo experimental²⁴⁹, os “empregados” podem, na base de normas interiorizadas de reciprocidade, fornecer mais esforço do que o esperado, e os “patrões”, na base de normas interiorizadas de recompensa do bom comportamento e de punição do mau, ajustam o seu esforço a estes comportamentos.

Alguns autores²⁵⁰ põem em questão a noção de reciprocidade forte, embora reconheçam que a cooperação faz parte do legado da nossa evolução. Eles pensam que o comportamento observado nas experiências depende da probabilidade de futuras interações com os parceiros e do facto de as suas ações poderem ser observadas por outros. Baseiam-se, em particular, nos resultados de um estudo que utilizou o Jogo de Bens Públicos (JBP): os participantes que souberam antes da experiência que depois dela deveriam revelar publicamente a sua decisão contribuíram mais (72%) do que aqueles que não deveriam fazê-lo (44%)²⁵¹. Porque é que os altruístas, se trabalham para o bem do grupo, se preocupariam com a privacidade das suas ações? A exposição ao egoísmo da própria ação seria suficiente para motivar um comportamento de cooperação, não vá alguém observá-la ou vir a saber dela mais tarde. Para os críticos da teoria da reciprocidade forte, as pessoas não agem naturalmente de maneira pró-social. Para eles, é muito importante reconhecer o egoísmo humano nas relações económicas, porque fazendo-o “é possível criar instituições em que os indivíduos ganham recompensas emocionais por ajudarem a sociedade mesmo com um custo pessoal”.

Não é surpreendente que o dever de anunciar uma decisão egoísta a iniba de algum modo. O ponto importante é que, mesmo sem o risco dessa condenação pública, quase metade das decisões não foram egoístas. Além disso, a ideia de uma conspiração do investigador para denunciar o participante naturalmente egoísta e arrastar a sua reputação pela lama é um tanto desproporcionada quando todos sabem que se trata apenas de uma experiência. E se essa preocupação é tão grande, como conciliar uma seleção natural que gerou um ser humano intrinsecamente egoísta e a formação de uma cultura em que os egoístas têm de se esconder para não serem vilipendiados? No JD tinha-se observado que, se o participante vir o desenho de um par de olhos no computador, o seu comportamento pró-social aumenta²⁵². Acontece, porém, que num estudo com o JI, que comparou os efeitos potenciais de um índice implícito de reputação (a presença de olhos) e de um índice explícito (a informação sobre o comportamento anterior do administrador), o efeito dos olhos foi completamente inexistente e ao mesmo tempo observou-se um efeito muito claro da reputação pecuniária²⁵³. A razão desta divergência de resultados quanto ao efeito dos olhos pode estar no facto de o JD ser muito sensível ao modo como o investigador apresenta a situação.

Também no JU as pessoas tendem a fazer ofertas maiores quando os outros podem tomar conhecimento delas, mesmo que seja só o investigador. O anonimato conduz a uma redução substancial das ofertas, porém, não as suprime.

Num estudo²⁵⁴ examinou-se os efeitos relativos do anonimato e do contexto (público ou privado) no comportamento do proponente, de maneira a verificar em que medida este tem em conta a sua reputação. Utilizando um astucioso sistema de envelopes e caixas, foi possível criar três condições experimentais: AA, em que a decisão do proponente não podia ser conhecida de ninguém e era tomada na ausência de qualquer outro indivíduo; AP, em que a decisão era anônima mas tomada numa sala com todos os outros participantes; e PP, em que a decisão, tomada em público, era dada a conhecer. Os resultados, comparando AA e AP, mostraram que a presença de outras pessoas (o chamado “efeito dos olhos”) não afetou o comportamento nem dos proponentes nem dos respondentes. Os proponentes fizeram ofertas maiores na condição PP do que na AP, mas o anonimato da decisão reduziu o comportamento pró-social sem eliminá-lo. Quanto ao comportamento dos respondentes, a manipulação não teve qualquer efeito. Portanto, existe realmente um efeito de anonimato, mas este não permite pôr em questão a existência de uma motivação altruísta no comportamento de cooperação. Curiosamente, o anonimato age mesmo no interior das igrejas, mas no sentido inesperado: as pessoas contribuem menos quando os cestos onde se deposita o dinheiro estão abertos do que quando estão fechados²⁵⁵, o que deveria incitar as igrejas a fechá-los sistematicamente.

O comportamento altruísta é fortemente influenciado pela cultura. Num grande estudo intercultural²⁵⁶ (15 comunidades em 12 países distribuídos por quatro continentes), as médias das ofertas no JU situaram-se entre 26% e 58% do montante disponível. Os *Horma*, horticultores da África Oriental, e os *Huinca*, chilenos que vivem entre os *Mapuche*, agricultores da América do Sul, fizeram ofertas à volta dos 50%, com um pico secundário a 100%. Entre os *Au* e os *Gnau*, coletor-caçadores da Papuásia, muitos proponentes ofereceram mais de 50%, porque na cultura melanésia a oferta de presentes constitui um meio de obter estatuto social; porém, muitas dessas ofertas foram recusadas, porque rejeitar um presente é mostrar que se rejeita a subordinação. Entre os *Lamaler*, caçadores de baleias da Indonésia, 63% dos proponentes dividiram o “bolo” igualmente (o produto da cooperação na pesca da baleia é meticulosamente dividido em partes pré-designadas e distribuída entre os membros da comunidade). Entre os *Aché*, horticultores da América do Sul, 79% ofereceram ou 40% ou 50%, ofertas que não eram rejeitadas (eles costumam partilhar a carne que distribuem igualmente entre os lares, independentemente de quem matou o animal). Em contrapartida, os *Hazda*, coletor-caçadores da África Oriental, fizeram ofertas baixas, frequentemente rejeitadas (partilham a carne mas depois de muito conflito e de procurarem escondê-la do grupo) e os *Machiguenga*, horticultores da América do Sul, também, mas sem rejeições (não costumam cooperar para além do círculo familiar e não se importam com a “opinião pública”). De modo geral, quanto mais altos os benefícios da

cooperação e o grau de integração no mercado, mais elevado era o nível de partilha nos jogos experimentais. Juntas, as duas variáveis explicam 66% da variação observada entre as comunidades.

— *O bem comum e a punição dos que não cooperam*

O JBP é um jogo cujos resultados têm contribuído para fundamentar a hipótese de uma forte reciprocidade²⁵⁷, que mostra um nível de cooperação acima do que é antecipado pelo modelo do ator egoísta. Neste jogo, que geralmente tem lugar em muitas rodadas, formam-se grupos de vários participantes anónimos (por exemplo, quatro). Cada participante recebe um certo número de pontos (no fim da sessão experimental os pontos obtidos podem ser convertidos em dinheiro), colocando uma certa fração dos seus pontos numa conta comum e o resto numa conta privada. O investigador anuncia, então, o montante total da conta comum e deposita em cada conta privada uma certa fração desse montante total. Assim, se cada participante recebeu 20 pontos e um deles os coloca todos na conta comum, mas os outros não colocam nada, no fim da rodada ele perdeu 12 pontos e cada um dos outros três ganhou 8 e têm, portanto, 28 (em termos de valor total independente da redistribuição, 20 pontos geraram uma mais-valia de 12 pontos). No estudo intercultural mencionado acima, os *Orma* fizeram doações generosas (58%, em média, com um quarto dos participantes a fazer a doação máxima). Eles compararam o jogo ao *harambee*, uma contribuição que os lares fazem quando a comunidade decide construir uma estrada ou uma escola; por isso, passaram a chamá-lo “o jogo *harambee*”.

No JBP, um jogador egoísta não contribui com nada para a conta comum, mas só poucos participantes fazem isso. O mais frequente é começar por contribuir com metade do montante disponível; nas rodadas sucessivas, o montante das ofertas diminui, até que, no fim, segundo um meta-estudo de 12 experiências²⁵⁸, 73% de todos os indivíduos não contribuem e muitos dos restantes contribuem com pouco. Regra geral, os participantes explicaram que foram ficando zangados com o facto de os outros contribuírem menos do que eles e que a única maneira de se vingarem desses aproveitadores era baixarem as suas próprias contribuições. Esta vontade de punir é confirmada pelo facto de, quando lhes é permitido pagar uma taxa para poderem infligir multas aos outros participantes, eles fazerem-no²⁵⁹. Observou-se também que, enquanto se pode punir os trânsfugas da cooperação, a contribuição aumenta, o que produz um retorno positivo para o que pune: mas, logo que se retira a possibilidade de punição, a contribuição dos participantes diminui fortemente²⁶⁰. Assim, os grandes contribuintes são também os que castigam severamente. Porém, o aumento da contribuição na fase inicial não se verifica quando, a cada rodada, os participantes são reatribuídos aos grupos; ele só é obtido quando o mesmo grupo de participantes se mantém até ao fim do jogo, porque só nesta situação o

conhecimento do outro permite criar uma reputação.

Outro estudo mostrou que a intenção de contribuir é mais determinante da recompensa do que o seu montante real²⁶¹. Isto foi observado no “jogo do luar”, jogado numa só vez: A pode escolher entre dar a B ou retirar de B um certo montante. No primeiro caso, o investigador triplica o montante dado e B pode, então, escolher entre dar um certo montante a A ou perder uma certa quantia associada a uma perda triplicada para A. Assim, se A pode dar ou retirar, B pode recompensar ou punir, de modo que o jogo permite uma reciprocidade positiva ou negativa. Neste estudo foram comparadas duas situações: numa, as intenções do jogador podiam ser inferidas das suas ações, mas na outra não. Observou-se que o comportamento de B foi substancialmente diferente nas duas situações: o que A deu a B foi geralmente muito mais recompensado por este quando a intenção de A podia ser inferida do que quando não podia.

O modelo teórico elaborado a partir deste conjunto de dados indica que, se as pessoas forem capazes de pensar em termos de futuro, a reciprocidade forte pode emergir do altruísmo recíproco.

Em períodos críticos (por exemplo, de fome), os ganhos que podem ser obtidos através da cooperação tornam-se incertos e a ameaça de punição perde peso. Justamente quando a cooperação seria essencial para a sobrevivência, ela desmorona-se face ao interesse egoísta de sobrevivência. Em condições normais, porém, a cooperação pode manter-se e desenvolver-se, apoiada pela ameaça de ostracismo. A evolução da cooperação exige que os seres humanos tenham a capacidade de construir instituições culturais que limitem a competição no interior do grupo, instituições de nivelamento como aconteceu com a monogamia e a partilha dos alimentos²⁶², que deram vantagem a estes grupos nos seus conflitos com outros grupos. Os conflitos intergrupos terão assim contribuído, ao longo dos últimos 900 mil anos, para o sucesso evolutivo das formas altruístas de sociabilidade humana para com os não parentes e das estruturas institucionais que limitam a competição dentro dos grupos²⁶³. As capacidades especificamente humanas de construção de instituições sociais têm tido, portanto, um papel essencial na evolução do comportamento de cooperação.

Mas será que o altruísmo para com pessoas estranhas existe realmente? O que é certo é que as estatísticas mostram comportamentos altruístas, talvez mesmo generosos. Em 2005, mais de 260 mil milhões de dólares foram doados a instituições norte-americanas de caridade, dos quais 77% por pessoas individuais, representando 2,2% do rendimento depois de deduzidos os impostos²⁶⁴, e 96% das pessoas interrogadas disseram que o faziam por sentirem compaixão para com os outros²⁶⁵. Um estudo mostrou que, em média, 1,3% do rendimento das famílias era dado a não parentes e a isso há que acrescentar a ajuda

benévola²⁶⁶. Muitas destas doações e desta ajuda não são feitas na perspectiva de um retorno, pelo menos pela mesma pessoa. O altruísmo indireto deve ser tomado em consideração, porque se pode esperar um retorno de outrem ou mesmo de fonte mística (a roda da fortuna ou Deus me pagará). Há sempre um retorno esperado, já que a falta de uma conduta altruísta quando existem oportunidades para tal pode gerar um sentimento de descontentamento na própria consciência. Indo mais longe, é sabido que as pessoas são, por vezes, capazes de sacrificar o seu tempo, os seus interesses materiais, o conforto da sua existência, a sua integridade física e até a vida por causas sociais, princípios morais e ideologias. É na sua consciência que encontram o “pagamento”. Portanto, pretender que tal altruísmo é indireto seria uma interpretação inadequada além de cínica, posto que a recompensa não é material. A especificidade cerebral do altruísmo relativamente ao egoísmo aponta no mesmo sentido.

Egoísmo e altruísmo no cérebro humano

Restringindo-nos ao domínio do comportamento para com os bens materiais, foi mostrado, através de imagens de ressonância magnética funcional, que a doação caritativa ativa as mesmas estruturas cerebrais que as recompensas monetárias. Neste estudo²⁶⁷, os participantes deveriam apoiar ou opor-se a causas sociais, tomando decisões anónimas sobre fazer ou recusar doações a organizações existentes relativas a questões como o aborto, os direitos da criança, a pena de morte, a eutanásia, a energia nuclear e a guerra. A cada participante era atribuído um montante elevado (128 dólares), que, no fim da experiência, poderia guardar por inteiro se só lhe importasse o seu próprio interesse monetário e não fizesse nenhuma doação. Em cada ensaio da tarefa aparecia o nome da organização e uma breve explicação da sua missão. O participante tinha de responder sim ou não a cada uma de quatro opções possíveis de distribuição entre ele (VOCÊ) e a organização (ORG), sendo informado de que se não respondesse a nenhuma (quinta opção) teria uma penalidade de 1 dólar:

- VOCÊ 2\$ ORG 0 (*sim = recompensa monetária*);
- VOCÊ 0 ORG 5\$ (*sim = doação sem custo; não = oposição sem custo*);

- VOCÊ -2\$ ORG 5\$ (*sim = doação com custo*);
- VOCÊ 2\$ ORG 5\$ (*não = oposição com custo*).

Todos os participantes tomaram decisões que implicaram custos para eles, sacrificando, em média, aproximadamente 40% (51\$; mínimo = 21\$; máximo = 80\$) do dinheiro atribuído. Os resultados de ativação cerebral mostraram que as regiões orbitofrontais mediana (associada ao apego social) e lateral (associada à aversão) mediarão, respetivamente, as decisões de apoiar e de se opor. Além disso, as escolhas altruístas ativaram setores do córtex frontal mais anteriores do que as escolhas egoístas. Note-se que são consideradas escolhas altruístas as que o participante faz apesar do custo que implicam para si mesmo (o que inclui tanto dar com custo como opor-se com custo). A atividade no córtex frontal anterior durante as doações que implicam custo estava correlacionada com os *scores* de implicação dos participantes nas causas correspondentes. Tais regiões estão também implicadas nos juízos morais. Tem portanto sentido pensar que, do ponto de vista evolutivo e do desenvolvimento do cérebro na espécie humana, o interesse egoísta representa um estágio mais primitivo do que o comportamento altruísta.

A generosidade e a equidade

A generosidade, como mostrámos atrás, pode intervir no JU. Mas este não é o único caso de jogo económico em que ela intervém. Suponhamos que alguém lhe pergunta se prefere que lhe deem 5 ou 7 euros. Com certeza o leitor prefere 7, mas deve perguntar-se a troco de quê. Pois é: a ideia é que, se escolher 7, outra pessoa, anónima, receberá 9, e se escolher 5, essa outra pessoa receberá apenas 3. Estranha alternativa. Se for generoso, e mesmo se a outra pessoa lhe for indiferente, tem todas as razões para seguir o seu próprio interesse e aceitar os 7 euros. O problema é que receber menos do que esse indivíduo que nem sequer conhece pode dar “dor de cotovelo”... O que é que faria? E se, entre a generosidade e a inveja, uma vez ouvisse a voz íntima e doce da generosidade e a vez seguinte a voz não menos íntima mas aguda da inveja? Nenhum ganha tudo o que poderia ganhar, mas pelo menos o outro não vai ficar a rir-se, não é?

Este jogo chama-se o Jogo da Partilha. Um estudo que o utilizou mostrou que todas essas escolhas acontecem [268](#). Metade dos participantes era informada

de que o outro era uma pessoa e a outra metade de que o outro era um computador; metade recebia pontos que podiam ser trocados por dinheiro e a outra metade pontos sem contrapartida monetária. Enquanto todos os participantes viam o seu próprio *score* aumentar ao longo do jogo, metade também via o *score* do outro, mas a outra metade não. Já falámos da aversão ao risco de desigualdade, que faria com que, nos jogos económicos, se minimizasse a diferença entre os ganhos do próprio e os dos outros. Segundo este princípio, isso conduziria os participantes no Jogo da Partilha a alternar entre uma escolha e a outra a cada par de repetições do jogo, ao passo que, segundo um princípio de reconhecimento mútuo do interesse de cada um²⁶⁹, os jogadores escolheriam a opção que garante o máximo de bem-estar social. Nesta situação não há escolha igual, embora a igualdade possa ser atingida. O que está em jogo, portanto, é a maior vantagem relativa para quem escolhe, mas que lhe traz menos benefícios, ou a maior vantagem possível para ambos os jogadores. A igualdade pode ser atingida, porém, em detrimento (reduzido) de cada um.

O dilema é altamente discriminativo e os resultados foram influenciados pelo facto de os pontos valerem ou não dinheiro. Quando os pontos eram convertíveis em dinheiro, pouco menos de um quinto dos participantes escolheu a opção do benefício máximo para ambos os jogadores em todas as repetições do jogo. Uma proporção um pouco maior escolheu esta solução em metade ou cerca de metade das repetições. Quando os pontos não eram convertíveis, a opção do benefício máximo raramente foi escolhida e o comportamento repartiu-se sobretudo entre um quinto de aversão à desigualdade (escolher menos para impedir o outro de ganhar mais) e uma maioria favorável ao equilíbrio entre as duas opções. Como muitos participantes assinalaram, depois da sessão, que a palavra “jogo” os tinha influenciado a serem mais competitivos, este termo foi substituído por “cenário” e “atividade”, e o termo “jogador” também foi excluído. A consequência desta mudança de formulação foi suprimir, de facto, o comportamento competitivo (a escolha da opção motivada pela aversão à desigualdade). Com os pontos convertíveis em dinheiro, um pouco mais de participantes preferiram a opção do benefício máximo, mas, com os pontos inconvertíveis, a solução do equilíbrio entre as duas opções foi claramente favorecida. Note-se que os homens tiveram tendência a escolher o benefício máximo, enquanto as mulheres se inclinaram para a alternância que conduz à partilha igualitária.

O Jogo da Partilha foi utilizado juntamente com o Jogo Pró-social e o Jogo de Inveja, num estudo do desenvolvimento da tendência para a igualdade em crianças de 3 a 8 anos²⁷⁰. A criança recebe pequenos presentes, por exemplo, rebuçados, e examina-se a divisão que faz, ou não, com outra criança.

No Jogo da Partilha, trata-se de saber se a criança guarda para ela os dois presentes que recebeu ou se dá um deles à outra criança (2-0 *versus* 1-1). Com 3-4 anos de idade, quase todas as crianças guardaram para elas os dois

presentes, mas, com 7-8 anos, 40% deram um dos presentes à a outra criança. Com a idade, observa-se portanto um desenvolvimento do igualitarismo, visto que estes 40% preferiram a escolha igualitária contra o seu próprio interesse e foram, assim, altruístas (segundo a definição de altruísmo: “ajudar outrem com custo para si mesmo”).

No Jogo Pró-social, a criança só podia guardar um presente para ela mesma e devia decidir o que faria com o outro presente, isto é, transmiti-lo à sua companheira ou não (a escolha era, portanto, entre 1-1 e 1-0). Nesta situação, mais de 60% das crianças de 3-4 anos deram à companheira o presente que não podiam guardar para elas (o que foi também o caso de quase 80% das crianças de 7-8 anos. Portanto, a escolha igualitária sem custo para si próprio é muito precoce e frequente.

Enfim, no Jogo da Inveja, a criança recebia um presente, era obrigado a dar o outro presente à outra criança e podia, se quisesse, dar-lhe ainda um terceiro presente (ela escolhia, por conseguinte, entre as distribuições 1-1 e 1-2). Quase 60% das crianças de 3-4 anos deram os dois presentes, quer dizer, foram generosas (segundo a definição de generosidade: “dar a outrem mais do que esse outrem espera ou precisa”); porém; aos 7-8 anos, só um quarto das crianças fez a escolha 1-2, o que mostra que, ao crescerem, torna-se mais difícil ou mais raro vencer a inveja e ser-se generoso. Além disso, tenha-se em conta que no Jogo da Inveja é impossível distinguir entre o sentimento de inveja e a aversão à desigualdade. De qualquer modo, a percentagem de “mauzinhos”, isto é, dos que escolheram em cada um dos três jogos a pior decisão do ponto de vista do parceiro, foi baixa (cerca de 20%) e relativamente constante ao longo do desenvolvimento.

Neste estudo, as crianças não tinham frente a elas o parceiro, mas apenas a sua foto, para que pudessem reconhecer se era ou não um companheiro da mesma turma. Esta variável interagiu fortemente com a variável sexo. A pertença ou não à mesma turma não afetou a percentagem de escolhas igualitárias (1-1) nas meninas, mas teve grande influência nos meninos. Eles mostraram desde os 3-4 anos uma tendência para a igualdade paroquial (uma maior escolha da igualdade dentro do grupo que fora do grupo), tendência que se tornou muito forte aos 5-6 anos (30% desta escolha fora do grupo contra mais de 80% dentro do grupo) e que continuou a manifestar-se aos 7-8 anos, atingindo quase 100% dentro do grupo.

Em resumo, os aspetos essenciais destes resultados são a relativa escassez dos comportamentos francamente egoístas e o desenvolvimento precoce do igualitarismo.

Acessoriamente, é de reter o facto de, nos meninos, o igualitarismo paroquial ser claramente dominante relativamente ao igualitarismo para com os

estranhos. Em que medida todos estes fenómenos refletem fatores evolutivos, genéticos ou culturais, ou fatores puramente experienciais, é uma questão ainda em aberto.

Os Capuchinhos

A equidade, ou, apresentado de outro modo, a aversão pela desigualdade, tem raízes biológicas noutras espécies. Num estudo²⁷¹ com macacos Capuchinhos (*Cebus apella*), quando lhes era dado a escolher entre uma opção que os recompensava só a eles e outra que recompensava a eles e a um congénere, escolheram mais frequentemente esta última opção, sobretudo quando o congénere estava presente. Noutro estudo²⁷², o macaco podia puxar um tabuleiro com duas recompensas, uma para ele e outra para o parceiro; as recompensas num caso eram idênticas e noutro favoreciam o parceiro. Os Capuchinhos mostraram um comportamento pró-social, aceitando pequenas diferenças em favor do parceiro, que diminuiu fortemente quando a diferença se tornava muito grande. Eles aceitaram mesmo que fosse apenas o parceiro a receber a recompensa, desde que esta fosse pequena. Este tipo de comportamento é favorável ao desenvolvimento da cooperação. Uma desigualdade ocasional pode ser compensada pelos benefícios que trará mais tarde o comportamento pró-social. Mas, obviamente, se a desigualdade é demasiado grande, é melhor procurar outro parceiro.

— Dar sem perder

No Jogo da Generosidade²⁷³, o proponente pode atribuir mais dinheiro ao outro sem que isso lhe custe nada, o que não é o caso do JU ou do JD. Para que isso seja possível, para que não se imponha uma “função de troca” (*tradeoff*) entre os jogadores, é necessário não fixar o montante global. Dito de outro modo, a parte do proponente é fixa, qualquer que seja o tamanho do “bolo”, e é ele mesmo quem decide o tamanho deste entre várias alternativas. O princípio de eficiência (esta é medida pela soma dos ganhos individuais) implica que o

proponente escolha o maior tamanho possível. Mas, este princípio pode entrar em choque com outro, o de aversão à desigualdade, se a diferença entre o tamanho do bolo que ele escolheu e a parte fixa destinada ao proponente for maior do que esta parte. Enfim, se o proponente tiver escolhido um bolo em que a sua parte é metade ou mais de metade do bolo, ele pode decidir não atribuir ao outro participante tudo o que resta do bolo, atendo-se, portanto, a um princípio de competição, ou mesmo de malevolência. Numa versão deste jogo, J2 pode aceitar ou não a decisão de J1 sobre o tamanho do bolo e fazer variar as consequências de um eventual veto.

Numa aplicação do Jogo da Generosidade²⁷⁴, sem medo de rejeição pelo J2 (este indica previamente a partir de que tamanho não rejeita), J1 recebia 15 euros e escolhia entre 3 conjuntos de tamanhos do “bolo”, segundo as condições: 7-11 euros, 13-17 euros e 7-17 euros. Neste último caso, por exemplo, a escolha de um “bolo” de 7 euros indica uma preferência competitiva, de um “bolo” de 12 euros uma preferência de igualdade e de um “bolo” de 17 euros uma preferência de eficiência. Os resultados mostraram que a preferência pela competição é quase inexistente (3,5% dos participantes), a escolha pela igualdade é feita por uma proporção considerável, mas minoritária, de proponentes (24,7%), e a escolha da eficiência é majoritária (44,4%). Temos uma situação em que é possível observar, segundo a interpretação, uma preocupação de eficiência ou uma vontade de generosidade. A eficiência implica, de qualquer modo, ter em conta o bem do par e, por subtração, do parceiro, o que representa uma generosidade sem custo. O facto de não haver função de troca neste jogo (o que J1 não der não conta como perdido para ele) faz com que a aversão à desigualdade seja, provavelmente, muito atenuada. Como concluem os autores deste estudo, “quando a generosidade não custa, a maioria de nós tenta fazer do mundo um lugar melhor”. O problema é que, geralmente, o mundo, não sendo de abundância, oferece poucas ocasiões de dar sem perder.

— Dar contra tirar

Na troca, dar é visto como um ato positivo e generoso (é possível dar sem receber nada em troca), e tirar como um ato negativo, egoísta (é possível tirar sem retribuir ou sem ter vontade de fazê-lo). No entanto, o mesmo resultado objetivo de troca pode refletir tanto um comportamento pró-social (alguém toma a iniciativa de dar e é depois retribuído) quanto um comportamento antissocial (alguém tira alguma coisa a outra pessoa e depois esta, por vingança, vem tirá-lhe outra coisa). Note-se que o JD pode tomar várias formas, sendo até possível mudar a natureza da ação única que o participante tem de tomar. Tal como o JD é geralmente utilizado, o participante dá (ou não) ao seu parceiro uma certa parte da quantia que recebeu do investigador. Mas dar pode ser transformado em tirar, sem afetar as características essenciais do jogo. Basta o investigador entregar a quantia ao parceiro e convidar o participante a tirar dessa quantia a parte que entender. Esta transformação de dar em tirar não reduz os poderes do “ditador”,

legitimados pela autorização do investigador para decidir como quiser, mas, mentalmente, tirar não é dar.

Um estudo que utilizou o JD distinguiu astuciosamente entre o dar e o tirar²⁷⁵, respeitando o que este jogo tem de característico: a legitimidade concedida a um ditador para fazer o que quiser do dinheiro. A diferença entre o dar e o tirar está no facto de, no dar, o ditador dar (ou não) a parte que quiser do montante (100 dólares) que lhe foi transmitido pelo investigador; e, no tirar, o ditador tirar (ou não), em parte ou na totalidade, o dinheiro (também 100 dólares) que o investigador transmitira ao seu parceiro. Quem tinha inicialmente o controlo do dinheiro era o parceiro, tendo o participante sido informado de que o parceiro tinha decidido dar-lhe 50 dólares no jogo de dar e tirar-lhe 50 no jogo de tirar. Depois, os papéis inverteram-se. Na primeira experiência deste estudo, em que se jogou uma só vez, os resultados mostraram a assimetria prevista. Quando se tratou de dar, os participantes ofereceram, em média, 49,5 dólares aos parceiros; quando se tratou de tirar, foram buscar aos parceiros, em média, 42 dólares, significativamente menos.

Depois, noutra experiência, em que houve interação, um investigador começou por pedir a um de dois participantes que desse ao outro (ou lhe tirasse) o montante que entendesse. A seguir, um segundo investigador fez chegar ao último participante, via *walkie-talkie*, a informação sobre esta decisão; por seu turno, ele deveria decidir como dividir um novo montante de 100 dólares. Este vai e vem prosseguiu por mais seis vezes. Os participantes deram mais do que tiraram (em média, 55 e 33 dólares, respetivamente).

Finalmente, numa terceira experiência, com uma só jogada, a distribuição inicial foi fixada pelo investigador, tanto de maneira justa (50-50), como desigual; neste caso, tanto podia ser egoísta (dar 30 e tirar 70), como generosa (dar 70 e tirar 30). O segundo participante, que podia decidir livremente como partilhar um novo montante de 100 dólares, retribuiu mais generosamente depois de o primeiro participante lhe ter dado dinheiro do que depois de lhe ter tirado, e também mais generosamente depois de o primeiro participante ter sido generoso. Nesta experiência, os segundos participantes tiveram de avaliar *a posteriori* a generosidade do primeiro. Constatou-se que este foi avaliado como mais generoso quando dera do que quando tirara, seja quando ele fora egoísta (1 *versus* -1,3, respetivamente, numa escala de -5, muito egoísta, a +5, muito generoso), seja quando fora generoso (2,8 *versus* 1,7). Foi tão forte a influência da manipulação de dar-tirar que o primeiro participante foi percebido como menos generoso quando tirara apenas 30 dólares do que quando dera 50 (1,7 *versus* 3,4, respetivamente), apesar de o segundo participante ter ficado com um montante maior no primeiro caso (70) do que no segundo (50).

Uma possível interpretação alternativa destes resultados seria que não se trata de diferenças de egoísmo *versus* generosidade entre dar e tirar, mas,

segundo a teoria de Kahneman e Tversky¹⁴⁶, da diferença entre as impressões subjetivas de ganhar e de perder, respetivamente. O princípio de aversão à perda implica que a impressão de perder deve ser mais forte do que a impressão de ganhar. No entanto, não é esse princípio que se aplica neste caso, como se mostrou noutra experiência. Numa situação, os participantes recebiam um envelope com 10 notas de 1 dólar. Num caso, eram informados de que um ditador tiraria desse montante o que entendesse e, noutro caso, que um número sorteado indicaria o que lhes iria ser tirado. Na situação “dá-ganha” o investigador explicava que o envelope com 10 dólares pertencia ao ditador e que este ou decidiria quanto lhes daria ou sortearia este montante. Em todos os casos, mesmo no de sorteio, tudo estava arranjado para que o participante recebesse 5 dólares. Em seguida, os mesmos participantes recebiam um montante igual, de 10 dólares, e deviam decidir quanto dariam ao ditador ou lhe tirariam. Os participantes foram mais generosos depois de o ditador lhes ter dado do que depois de lhes ter tirado. Porém, depois do jogo de sorte, eles não foram menos generosos por terem perdido do que por terem ganhado. Não se trata, portanto, de uma questão de impressão de ganhar ou perder, mas de um fenómeno subjetivo que tem lugar numa relação social de troca.

A mensagem é clara: não tire, procure que seja proporcionada a ocasião de dar! Pode chegar ao mesmo resultado evitando um conflito social.

— *O sentimento de justiça*

A justiça distributiva e a equidade em geral não são puras reivindicações sociais ou puros preceitos morais. Elas correspondem a aspirações que contribuem para a felicidade humana e têm em si mesmas um valor hedónico.

Isto foi mostrado num estudo que examinou, no quadro da tomada de decisão económica, se uma proposta justa produz respostas emocionais positivas para além das que estão associadas ao ganho material e se é valorizada do ponto de vista hedónico²⁷⁶. Em particular, será que se é mais feliz com uma oferta justa do que com uma oferta injusta (irrisória em comparação com o que o outro recebe) quando ambas têm o mesmo valor monetário? Utilizando o JU em diferentes rodadas, a mesma quantidade oferecida pareceu mais justa quando constituía uma maior percentagem do montante total. Numa experiência, foram medidas, depois do jogo, as respostas emocionais a um subconjunto escolhido das ofertas através de autoavaliações dos sentimentos de felicidade e desprezo. Não havia proponentes reais; dizia-se aos participantes que os proponentes tinham deixado as ofertas e apresentava-se apenas a foto de cada “proponente”. Os resultados mostraram que a variável que predizia o sentimento de felicidade era a equidade da oferta e não o seu valor monetário, independentemente do sentimento de desprezo pelas ofertas injustas.

Não somos só mente e cérebro, somos também corpo num espaço físico e social

O sistema de controlo do nosso corpo encontra-se no nosso cérebro. É também no cérebro que, sob alguma influência das nossas emoções, tomamos decisões financeiras.

Ao interagirmos com um parceiro económico, os nossos corpos enviam-se mutuamente sinais que os respetivos cérebros interpretam. As diferenças de ativação da ínsula que correspondem a diferenças na tendência a privilegiar a eficiência ou a equidade²⁷⁷ devem ser apenas uma das inúmeras instâncias de participação das nossas vísceras e dos nossos órgãos nas decisões que tomamos. As expressões faciais, às quais nos referimos várias vezes, e os movimentos corporais, que dão lugar a fenómenos de imitação inconsciente, são veículos de informação que alimentam as decisões financeiras. Quando a atração física influencia a decisão nos jogos económicos, são dois corpos que falam um com o outro.

A imitação na avaliação e na compra de bens é um dos fenómenos mais conhecidos. Também foi constatado que se tem tendência a dar uma percentagem maior no pagamento de serviços (forma natural do JD) quando o prestador imita os nossos próprios gestos e posturas, e que este surto de generosidade ou de simples amabilidade pode estender-se a outras pessoas²⁷⁸. O estudo neurofisiológico da dinâmica da coordenação social parece já ter encontrado um marcador das interações sociais, um ritmo na gama dos 10 Hz (Phi_2). Este aparece e desaparece com, respetivamente, a emergência e a dissolução de um comportamento coordenado entre indivíduos, aumentando em amplitude quando a coordenação é intencional²⁷⁹. Em resumo, pensa-se atualmente que o estudo do comportamento económico e financeiro tomando em consideração os corpos que somos e a sua atividade é uma nova linha de pesquisa importante, sem a qual aquele comportamento nunca será inteiramente compreendido²⁸⁰.

— Incitações mentais e físicas à “elevação” e à “baixeza”

Metaforicamente, temos o hábito de falar de “altos princípios” e de “elevação de sentimentos” e, por oposição, da “baixeza” de alguém. Isto é, referimos qualidades e defeitos morais a uma dimensão do nosso mundo físico. A mente é incarnada (num corpo) e o corpo está em relação contínua com um mundo que tem eixos e polaridades. E, tal como o Céu e o Inferno, na nossa linguagem figurativa, o bom está em cima e o mau em baixo. Melhorar, progredir, é subir. Caracterizamos a nossa mente em função da relação que o nosso corpo tem com o espaço em que agimos. Retornemos, então, do corpo à mente e aos sentimentos que a habitam.

Um estudo²⁸¹ em que se mostrou a mulheres que amamentavam um episódio do programa televisivo norte-americano de Oprah Winfrey, no qual músicos agradeciam emotivamente aos seus antigos professores, revelou que depois da apresentação do filme elas foram mais carinhosas com os seus bebés do que as mulheres de um grupo de controlo. Noutro estudo²⁸², os estudantes norte-americanos brancos que viram filmes ou leram textos sobre atos de compaixão estiveram depois mais dispostos do que um grupo de controlo a dar uma parte do eventual ganho numa lotaria ou da sua remuneração pela participação na experiência para um fundo de estudantes negros.

Mas será que a “elevação” motiva atos altruístas quando os contextos são menos compulsórios do que a presença dos seus próprios bebés ou o desconforto provocado por um eventual preconceito racista?

Outro estudo²⁸³ mostrou que os participantes que viram aquele mesmo filme de Oprah Winfrey se manifestaram em seguida muito mais dispostos a participar numa experiência em que não seriam pagos do que aqueles que viram um documentário sobre o fundo dos oceanos. Também se revelaram mais otimistas relativamente à humanidade e mais desejosos de ajudar os outros. Com outros participantes e os mesmos filmes mais uma comédia, foram obtidos resultados semelhantes: os que viram o filme que suscitava um sentimento de elevação moral aceitaram passar muito mais tempo (cerca de 40 minutos) a responder a um questionário aborrecido do que os que viram o fundo dos oceanos (cerca de 20 minutos) e do que os que riram com a comédia (cerca de 25 minutos).

Os autores deste último estudo são eles próprios muito otimistas. Pensam que a incitação à elevação moral, através da exposição ao comportamento pró-social dos outros, pode ajudar a aumentar o nível de pró-sociabilidade na sociedade. Somos mais prudentes relativamente a este otimismo. Em tempo de crise económica e risco de aumento do desemprego, duvidamos que ver o filme de Charles Chaplin, *The kid*, convenceria os trabalhadores a verter uma parte dos seus salários para um fundo de assistência às crianças, e muito menos a movê-los de fazer greve. Do mesmo modo, as lágrimas da criança não demoveriam um conselho de administração de uma empresa de amputar os bónus aos seus quadros dirigentes e os prémios aos seus acionistas, para assistência aos filhos dos trabalhadores despedidos. Ou será que vale a pena tentar e obrigar cada conselho de administração, antes de se reunir, a ver *The kid* e outros filmes semelhantes?

À luz do dia ou no escuro

As incitações físicas não são menos eficazes, pelo menos, em certos limites. No sentido oposto à elevação moral, um ambiente escuro predispõe à transgressão moral e aos comportamentos agressivos²⁸⁴. Isto foi observado num estudo²⁸⁵ em que os participantes (estudantes numa universidade norte-americana) tinham apenas 5 minutos para resolver uma longa série de problemas numéricos e, antes disso, receberam um envelope com 9 notas de 1 dólar e quatro moedas de 25 centimos. Ao fim dos 5 minutos, poderiam guardar 50 centimos por cada problema resolvido e deveriam pôr o papel das matrizes e o dinheiro que restava noutro envelope e colocá-lo numa caixa. Ninguém poderia ver estas operações, só que, sem que os participantes soubessem, cada um destes últimos envelopes tinha um número diferente, que correspondia a um número numa matriz que era diferente para todos os participantes. E eles foram, de facto, apanhados a roubar. Entre os que trabalharam numa sala escura e os que trabalharam numa sala iluminada, não houve diferença no número de matrizes resolvidas. Porém, os que trabalharam na penumbra indicaram ter resolvido muito mais matrizes (11,5 em média) do que os outros (7,8), uma diferença de quase 2 dólares. Mais: 60% dos participantes que estavam no escuro enganaram, contra menos de 25% dos outros. Ora, os que estavam na sala iluminada poderiam ter feito o mesmo porque se encontravam, não havia risco aparente.

Noutra experiência do mesmo estudo, utilizou-se um fenómeno que se observa nas crianças e ao qual os adultos não escapam sob outra forma. As crianças, até certa idade, julgam que quando fecham os olhos ninguém os vê. E os adultos imaginam que ninguém percebe as suas intenções quando põem óculos escuros, sobretudo quando realmente ninguém os vê. Nesta experiência, metade dos participantes punha óculos escuros e metade óculos claros, sendo o objetivo declarado testar os óculos. Como tarefa adicional, pediram-lhes que jogassem também ao JD num computador. As ofertas, em média, foram as habituais. Porém, os que puseram óculos claros deram 50% mais dinheiro do que os que puseram óculos escuros. O que é que suscita este efeito do escuro? O que é que faz com que a noite seja propícia ao crime? É o anonimato. Uma experiência suplementar deste estudo mostrou que os participantes que punham óculos escuros tinham uma maior impressão de anonimato. Quando

as diferenças entre os participantes em impressão de anonimato foram controladas por meio de análises estatísticas apropriadas, o efeito dos óculos escuros foi também eliminado. O anonimato dá-nos a impressão de estarmos protegidos da atenção dos outros e que podemos fazer o que nos ditarem os nossos baixos instintos (“baixo”, aqui, é um piscar de olho à nossa questão anterior). Um autor célebre em psicologia social já tinha mostrado há muitos anos, numa experiência²⁸⁶, que os participantes que se cobrem de roupas que os escondem aplicam choques elétricos a estranhos durante mais tempo do que os que se vestem normalmente.

A impressão ilusória de anonimato desinibe-nos e deixa-nos, assim, cometer atos egoístas e imorais. Num mundo em que as ocasiões para agir anonimamente são cada vez maiores, este é um perigo ao qual a vigilância constante através de câmaras de vídeo instaladas em todos os espaços públicos não responde adequadamente.

Só a manutenção de uma sociedade aberta, organizada em redes sociais que permitam a manutenção de laços afetivos, e a promoção de uma educação cívica e moral apropriada desde a infância constituem a solução, porém, nunca definitiva, para o crime, o egoísmo e a imoralidade.

A exclusão social

A exclusão social dói! Esta afirmação não é puramente metafórica (diz-se habitualmente “o comportamento de X em relação a mim/o falecimento do meu amigo Y/ o plano do meu marido de viajar para férias sozinho... chocou-me/ feriu-me”). A ideia de que o sofrimento provocado pela exclusão social e pelas sensações de dor tem um fundamento neural comum foi demonstrada por experiências que revelaram que as mesmas estruturas cerebrais reagem à exclusão social e à dor física. A exclusão social está associada à dor... e ao frio. Quem está só sente frio! Quando recordamos uma experiência de exclusão social, fazemos em seguida estimativas mais baixas da temperatura da sala em que estamos do que fazem aqueles que recordam uma experiência de inclusão social²⁸⁷. No estudo que mostrou este fenómeno, a diferença era apreciável: 21,4 °C e 24 °C, respetivamente. Noutra experiência do mesmo estudo, os participantes que viveram uma interação em que foram excluídos indicaram depois ter um maior desejo de comida (sopa) e bebida (café) quentes, mas não de comida e bebidas frias, do que aqueles que se sentiram incluídos na interação. É possível que as relações entre exclusão social e o frio sejam interativas, isto é,

que o frio também contribua para se sentir excluído. Juntos, eles podem gerar fortes estados depressivos.

Bases cerebrais da exclusão social e da dor física

O córtex cingular anterior (CCA) é uma estrutura ativada pela dor física, incluindo a mera expectativa de dor. A parte dorsal desta região intervém mais especificamente no *stress* afetivo²⁸⁸. Nos macacos, a ablação do CCA elimina o grito de separação que é emitido para restabelecer o contacto com o grupo e, nos humanos, o CCA é ativado pelo choro de bebé²⁸⁹. O CCA tem conexões com o córtex pré-frontal ventral (CPFV), cuja estimulação elétrica no rato diminui o comportamento de dor em resposta a estimulações dolorosas²⁹⁰ e cuja maior ativação no Homem está associada a uma diminuição dos sintomas de dor²⁹¹.

Um estudo de ativação cerebral comparou os efeitos de dois tipos de exclusão social: a exclusão social explícita, em que o participante é excluído de participar numa atividade social por outro indivíduo, e a exclusão social implícita, em que, devido a circunstâncias das quais ninguém é responsável, ele não pode juntar-se à atividade social²⁹². Cada participante, estendido num aparelho de ressonância magnética funcional - o termo funcional quer dizer que se regista a atividade cerebral -, jogava a um jogo virtual (*Cyber Ball*) com dois outros “indivíduos”, que ele julgava erroneamente serem reais e estarem também estendidos no mesmo tipo de aparelhos; na realidade, ele estava ligado a computadores. Os dados de ativação cerebral foram recolhidos em três situações: na situação de exclusão implícita, o participante via os outros jogadores jogarem entre si e não podia jogar por razões técnicas, portanto, não pensava que estava a ser excluído; na situação de inclusão, ele jogava; e na situação de exclusão explícita, o participante fazia três jogadas e depois os outros jogadores deixavam de lhe atirar a bola e continuavam a jogar entre eles durante 45 jogadas. Um questionário posterior mostrou que, nesta situação, os participantes sentiram-se excluídos. Os resultados mostraram que o CCA dorsal estava mais ativo durante a situação de exclusão explícita do que durante a situação de inclusão, estando aquela atividade correlacionada com o

grau de *stress* manifestado. Assim, a exclusão social provoca uma ativação das mesmas estruturas que são ativadas pela dor física e emocional. Ao invés, o grau de *stress* manifestado estava negativamente correlacionado com a atividade do CPFV do hemisfério direito durante a situação de exclusão explícita, quando comparada com a situação de inclusão, o que indica que esta estrutura assegura um papel de regulação para reduzir os efeitos do *stress* provocado pela exclusão explícita. As correlações neurais do *stress* foram observadas tanto na situação de exclusão explícita como na implícita, mas a autorregulação pelo CPFV não teve lugar nesta última situação, isto é, a de exclusão julgada não intencional. A tomada de consciência da exclusão parece ser necessária para que os indivíduos procurem regular o *stress* que lhe está associado.

A inclusão e à exclusão estão associados certos índices comportamentais, sendo um deles o sorriso. Os sorrisos verdadeiros envolvem a ativação automática de músculos faciais e são sinais fortes de uma intenção de cooperação²⁹³. Já os “falsos” sorrisos procuram esconder a experiência de uma emoção negativa. Um estudo mostrou que os indivíduos a quem se fez recordar uma experiência de exclusão ou rejeição foram mais precisos nesta discriminação do que aqueles a quem se fez recordar uma experiência mundana, em que as pessoas, muitas vezes, não podem exprimir os seus verdadeiros sentimentos²⁹⁴. Noutro estudo²⁹⁵, que utilizou a mesma técnica de indução de um estado afetivo, foram apresentadas fotos de indivíduos com sorrisos verdadeiros ou falsos, mas não se chamou a atenção para esta característica. A tarefa consistia em avaliar, segundo uma escala de 1 a 7, se gostaria de trabalhar com aquela pessoa. O que estava em jogo aqui era, portanto, a utilização não intencional da habilidade de discriminação entre sorrisos verdadeiros e falsos, com vista a uma escolha de parceiro cooperativo. Quem tinha recordado uma experiência de exclusão mostrou-se muito mais desconfiado e teve mais tendência a não querer colaborar com quem exibia um sorriso falso. Esta capacidade de deteção de um sorriso falso num contexto evocativo de exclusão pode representar um mecanismo adaptativo, favorecido pela evolução. Outro resultado interessante é o facto de a autoestima, ou, mais exatamente, as ameaças à autoestima, avaliadas por questionário, terem aparecido em análises estatísticas como o principal mediador da rejeição dos indivíduos com sorrisos falsos.

*A exclusão social (designada também por ostracismo) é altamente frustrante e pode fazer com que diminua a nossa autoestima, o sentido que atribuímos à vida e o sentimento de controlo*²⁹⁶. Pode

*também conduzir a um sentimento de desumanização de si mesmo e dos outros relativamente a si mesmo*²⁹⁷.

Têm sido distinguidos dois conceitos relacionados com este fenómeno: a “singularidade humana”, que se refere aos atributos que nos distinguem dos outros animais, como a civilidade, a moralidade e a cognição superior; e a “natureza humana”, que se refere a características fundamentais da humanidade, como a emotividade, a vontade de agir e a flexibilidade cognitiva. A negação da singularidade humana faria com que os indivíduos fossem associados a animais, e a negação da natureza humana faria com que eles fossem associados a objetos ou máquinas.

Um estudo²⁹⁸ utilizou esta distinção conceitual no quadro de uma indução de exclusão social. Os seus resultados foram relacionados com as respostas a vários questionários de avaliação de características de singularidade e de natureza humanas, e de sentimentos como pertença ou ligação a outros, controlo, autoestima e sentido da existência. Estes questionários foram aplicados depois de, numa experiência, os participantes terem escrito um texto sobre uma experiência de exclusão social, de inclusão social ou neutra e, noutra experiência, terem jogado ao *Cyber Ball* com outros jogadores, sofrendo, ou não, da parte deles um episódio de exclusão. Os resultados mostraram que, para todas as variáveis mencionadas e nas duas experiências, aqueles que tinham lembrado ou sofrido uma experiência de exclusão social se desvalorizaram fortemente. Assim, numa escala de 1 (absolutamente nada) a 6 (totalmente), ao sentimento de pertença e ligação foi atribuída, em média, a nota de 1,6 pelo grupo de exclusão e de 5,7 pelo de inclusão; ao de controlo, 2,1 e 4,7; à autoestima, 1,9 e 5,5; e ao sentido da existência, 2,6 e 5,8, respetivamente (estes dados são relativos à primeira experiência; os da segunda vão no mesmo sentido). Quanto aos efeitos das experiências de exclusão e inclusão social sobre as respostas aos questionários de singularidade e de natureza humanas, verificou-se que a dimensão natureza humana foi a mais afetada. As pessoas veem as outras como menos humanas e acreditam que as outras as veem como menos humanas, depois de uma experiência de ostracismo.

CONCLUSÃO

Como vimos no capítulo anterior, a sociabilidade, componente essencial da natureza humana, tem uma longa e complexa história evolutiva, na qual, desde que existe o *Homo sapiens*, se combinam

adaptações biológicas e culturais. Neste processo, o desenvolvimento das capacidades cognitivas tem desempenhado um papel importante. Os laços sociais entre os membros do bando tornaram-se mais intensos no quadro da família e alargaram-se progressivamente, mas de maneira mais frágil, a círculos cada vez maiores. Como vimos neste capítulo, fazem parte das relações sociais humanas, muito provavelmente, a procura da satisfação egoísta do interesse individual tanto quanto a procura de cooperação com estranhos, o altruísmo, o igualitarismo (ou a aversão à desigualdade) e a generosidade. Pouco se sabe ainda, no entanto, sobre as condições exatas em que estas atitudes sociais se formaram. Com o desenvolvimento cultural e a criação de instituições que protegem interesses comuns, a dependência entre os indivíduos e entre os pequenos grupos tornou-se cada vez maior, alimentando o espírito de cooperação e a tendência à expansão dos fundos de bens coletivos.

A história da sociabilidade humana não pode ser vista com óculos de vista curta que só veem o passado mais próximo. Para além das mudanças - geralmente imprevisíveis no tempo de poucas gerações - relacionadas com o progresso tecnológico, as transformações ecológicas, as disparidades de poder económico e militar dos grandes países e das suas alianças, e a emergência de ideologias e místicas aglutinantes, a sociedade humana parece caminhar rapidamente para uma interdependência que deve constrengê-la cada vez mais a procura exclusiva dos interesses individuais e reforçar os reflexos comunitários. Este processo condiciona o tipo de relações de poder que se têm desenvolvido entre indivíduos, grupos e instituições. Por esta razão, antes de abordarmos as representações mentais associadas ao dinheiro e à riqueza, trataremos, no capítulo seguinte, das representações associadas ao poder, nos indivíduos que o exercem, nos que lhes obedecem e nos que eventualmente reagem ou se revoltam contra eles.

PODER E LIDERANÇA

Tal como nos outros primatas, a sociedade dos humanos é hierarquizada, comportando dominantes e dominados. Porém, como é muito mais complexa, os estatutos sociais são altamente variáveis e relativamente instáveis. Desmentindo o princípio louvável da Declaração Universal dos Direitos Humanos de que todos nascemos com iguais direitos, a desigualdade precede o nascimento. Para além das diferenças genéticas nas nossas características físicas e potencialidades mentais, a vida intrauterina e o próprio ato obstétrico já são marcados pelas diferenças sociais. No entanto, na história recente da humanidade, sobretudo nos países desenvolvidos e emergentes, a posição social de cada indivíduo ao longo da sua vida deixou de estar predeterminada de maneira quase irrevogável. A condição social é uma variável complexa, feita de estatuto, de grau de educação, de profissão, de posse e de poder reconhecido ou efetivamente exercido.

O poder é a capacidade que um indivíduo tem de modificar a situação de outrem fornecendo-lhe recompensas ou administrando-lhe punições²⁹⁹. Tanto as recompensas como as punições podem ser materiais (por exemplo, dinheiro e dor física, respetivamente) ou sociais (por exemplo, promoção e ostracismo). Quem exerce o poder tem, portanto, controlo sobre os recursos e as ações. O poder apoia-se na relação de dominância e está associado a um certo estatuto. Um conceito conexo é o de liderança (*leadership*). A liderança refere-se à influência exercida por alguém (o líder) sobre outros (os seguidores) para alcançar objetivos de um grupo ou de uma organização. A liderança é um aspeto do poder, com larga relevância na política, em todo o tipo de organizações, públicas e privadas, e nos mais variados grupos (clube desportivo, seita religiosa, etc.).

As origens imediatas do poder são múltiplas: a coerção, a competência, o carisma, a autoridade, a posse de recursos, a participação num grupo dominante (classe social, partido, etc.). Há vários tipos de poder:

- **Pessoal** - pode ser operacionalizado em termos de liberdade de agir (o que cada um de nós pode fazer sem necessitar para tal de autorização alheia);

- **Social** - o controle que uma pessoa exerce diretamente sobre outras pessoas;
- **Político** - controle das pessoas através dos meios institucionais de direção de um grupo, de uma comunidade ou de um país;
- **Económico** - controle dos bens e da riqueza.

A correlação entre estes tipos de poder é muito elevada: a riqueza herdada ou adquirida, por exemplo, em operações astuciosas na Bolsa, constitui um poder económico que favorece o poder pessoal; porém, a marginalidade social também pode permitir alcançar, de acordo com certos objetivos de vida, um poder pessoal importante. O poder económico, obtido por meio da propriedade de uma empresa, por exemplo, pode assegurar um poder social muito extenso, exercido sobre os trabalhadores da empresa; mas, o poder social sobre os professores e os alunos de uma escola pública não é, em princípio, acompanhado de poder económico. O poder político é, muitas vezes, alcançado na base do poder económico, e este por meio daquele; o que não impede que alguém detenha um poder político importante sem se aproveitar dele para enriquecer, ou um poder económico considerável sem querer intervir na política.

O poder pessoal é fortemente dependente de características idiossincráticas e não se presta a generalizações. A criação e o conhecimento podem ser fontes de poder social. Os artistas e os cientistas, pelo menos os que têm sucesso e prestígio, dispõem de ampla liberdade para decidir o que fazem. Por oposição, os militares de alta patente no ativo usufruem de grande poder social porque comandam as suas tropas, mas as funções que exercem, submetidas a regulamentações precisas, limitam o seu poder pessoal. A preferência pelo poder sobre si mesmo (pessoal) e pelo poder sobre os outros (social) varia segundo os indivíduos. Porém, para além desta preferência, as pessoas compartilham uma noção geral de poder que tende a confundir-se com o social. Embora sendo conceitos distintos, foi constatado que as medidas de ambos estão correlacionadas positivamente com as tendências à aproximação de outras pessoas (*versus* afastamento ou inibição) e à promoção de objetos ou situações (*versus* prevenção ou desconfiança)³⁰⁰. O poder, pessoal ou social, estimula a atividade.

Espreitando de novo a biologia

Será que a dominância hierárquica nas relações sociais pouco tem que ver com o sexo e mais geralmente com a biologia? Engana-se o leitor que assim pense. Há razões biológicas para a existência de dominantes e de dominados na nossa espécie, mais precisamente para a existência de um gradiente de dominação³⁰¹.

Tal não constitui uma justificação para as diferenças sociais. Do ponto de vista dos valores morais relativos ao papel do indivíduo na sociedade, que não são os mesmos no tempo da escravidão e atualmente, a biologia oferece-nos tanto o “bom” quanto o “mau”. O que importa é compreender as raízes da dominância hierárquica. Não defendemos a sua existência nem antecipamos as formas que virá a tomar. O desenvolvimento mental e cultural da espécie humana e as respetivas dinâmicas em que nos inscrevemos fazem com que quase tudo seja possível.

A assimetria de poder entre dois animais resulta da vitória de um sobre o outro, num confronto. Geralmente, a dominância tem lugar entre indivíduos do mesmo sexo, quase sempre entre machos, tendo por objeto a reprodução. O valor da fêmea para a reprodução depende da sua fertilidade. O facto de o macho ser vencedor de confrontos é sinal de boa forma física. O confronto entre macho e fêmea não teria sentido, porque ela é fisicamente mais fraca e ele não pode correr o risco de ferir gravemente a parceira de acasalamento (no fim de contas, é ela quem ele deseja), nem pode dar a outro macho a oportunidade de a proteger. No *Homo sapiens* primitivo, contrariamente ao de hoje, não foi a luta pelos recursos alimentares que conduziu à dominância social, uma vez que os caçadores repartiam igualmente as grandes presas; foi a competição pelo único recurso de que os machos nunca se saciavam e que existia em relativa escassez, as fêmeas.

Se não houvesse outras razões para termos dedicado um capítulo ao sexo, esta teria sido imperativa: as raízes da dominância social estão no sexo e na reprodução.

A reprodução sexual fornece a solução de dois grandes problemas: a existência de erros de replicação, que a reprodução sexual permite corrigir; e a necessidade de adaptação a um ambiente em mudança, que pode ser otimizada pela variação genética. A competição entre os machos proporciona filtros que deixam passar os materiais genéticos apropriados e eliminam os defeituosos. O estabelecimento de relações de dominância entre os machos funciona, assim, como um instrumento de teste das suas capacidades genéticas e terá tido um papel importante na evolução do Homem.

A dominância hierárquica permite regular o acesso dos machos às fêmeas através de um mecanismo de autossupressão reprodutora diferencial: os machos inferiores diminuem a sua fertilidade numa medida compatível com a sua posição na hierarquia, o que lhes permite continuar a manter-se no grupo.

Com este mecanismo converge outro, fisiológico: quanto mais baixa é a posição de um indivíduo, maior é a sua produção de cortisol, uma hormona de *stress*. Nos ciclídeos (peixes de água doce), depois de estabelecida a hierarquia, os níveis de cortisol do macho dominante caem abruptamente, apesar de ele ter

de afugentar outros machos e procurar atrair as fêmeas, e os dos machos dominados aumentam muito. O estudo genético deste mecanismo sugere que ele é básico no controlo da reprodução nos peixes e nos humanos; provavelmente, é-o em todos os vertebrados³⁰². O cortisol, excretado em resposta ao *stress* da competição está associado à produção de hormona sexual e age sobre a fertilidade. Para além desta ação sobre a fertilidade, a manutenção prolongada de níveis elevados de cortisol tem sérios efeitos negativos na saúde, conduzindo, segundo estudos epidemiológicos, a que os homens com os piores empregos morram mais prematuramente do que os que têm os melhores empregos³⁰³. Estes dados vão contra a ideia corrente de que são os homens com empregos superiores que correm maior risco de doenças associadas ao *stress*.

A função da dominância hierárquica seria resolver os conflitos entre os indivíduos do mesmo sexo (em princípio, os machos), atribuindo-lhes posições hierárquicas que contribuíssem para uma diminuição da fertilidade. Mas as soluções específicas encontradas

Relação entre competição sexual e dominância nos animais

Um dos animais em que a criação dos filhos assenta mais fortemente na cooperação entre o macho e a fêmea é o lobo. Na vida selvagem, os lobos jovens deixam a alcateia quando tem lugar a maturação sexual, de modo que não há competição sexual e, assim, praticamente não há conflitos de dominância. Quando o grupo apanha uma grande presa, todos, independentemente da idade, reúnem-se à volta da carcaça e comem juntos, com exceção dos pequeninos, que são alimentados pelos genitores e pelos irmãos mais velhos³⁰⁴. Em cativeiro, a situação já é diferente, porque vários machos sexualmente maduros partilham o mesmo espaço; é então que o repertório comportamental de dominação e submissão pode ser observado. Em contrapartida, no rato-toupeira africano, em que também só há um casal que cria filhos, estes não abandonam a família quando chegam à maturidade sexual; a dominância social instala-se para resolver a competição intrasexual pela reprodução, acompanhada do mecanismo de supressão reprodutora fisiológica³⁰⁵. O caso dos machos *meerkat* é ilustrativo das espécies em que só os indivíduos de um sexo se dispersam quando chegam à maturidade sexual. Como as fêmeas se mantêm no grupo, deveria haver competição entre elas. As observações mostram que elas

estabelecem uma dominância hierárquica e desenvolvem o mecanismo de supressão reprodutora. Quanto aos machos, enquanto permanecem no grupo, nem sequer têm oportunidade para entrar em competição: as fêmeas só copulam com o macho com o qual fundaram a colônia; se este morrer, acasalam com o que escolhem para seu sucessor³⁰⁶. O caso da marmota alpina é um pouco mais complicado, porque, embora organizado em famílias, os indivíduos partilham o mesmo território. Os adultos de ambos os sexos só entram em competição com os adultos sem relação de parentesco, o que faz com que se desenvolvam dois sistemas sociais paralelos³⁰⁷.

Não esperemos que, no Homem, animal cultural, os mecanismos biológicos se expressem de maneira tão simples e direta no comportamento. Em nós, a variedade de comportamentos possíveis é muito grande. Porém, a coerência dos dados de muitas espécies permite dar crédito à teoria biológica da dominância social, isto é, à hipótese de que esta constitui uma resposta adaptativa à competição reprodutora entre os machos. Se ela se confirma, devemos tê-la em conta na apreciação das questões relacionadas com a dominância e as desigualdades sociais.

Poder e ação

O poder impressiona e manifesta-se pela pose. Enquanto o chimpanzé enche o peito e sustém a respiração, o executivo cruza os sapatos sobre a mesa e sustenta a nuca com os dedos entrelaçados atrás da cabeça. Os homens e outros animais exprimem o poder em poses expansivas, que alargam o espaço ocupado pelo corpo em todas as direções, e a falta de poder através de posturas contraídas, minimizando o espaço ocupado ao encolherem cabeça, tronco e membros. Sabe-se também que a testosterona aumenta antes de uma competição e depois de se sair vitorioso, mas diminui em caso de derrota³⁰⁸; e que o cortisol baixa nos babuínos que têm poder e eleva-se, em associação com dificuldades de saúde, nos indivíduos sem poder³⁰⁹. Quando se coloca os indivíduos numa postura de poder ou de falta de poder (ver na Figura V.1 as imagens 1-4 e 2-3, respetivamente), observam-se consequências comportamentais e fisiológicas diferentes³¹⁰.



Figura V.1 - A pose e a posse de poder

Poses de poder (1 e 4) e de falta de poder (2 e 3) em que foram colocados os participantes (adaptado de Carney et al., com a colaboração de Júlia Macedo)

As poses de poder provocaram um aumento da testosterona e uma diminuição do cortisol, e as de não poder conduziram ao resultado inverso. Depois de terem adotado a posição indicada, os participantes receberam 2 dólares e foram informados de que poderiam guardá-los ou apostar, arriscando-se a perdê-los; no entanto, teriam a possibilidade de ganhar 4 dólares, sendo as hipóteses de 50-50. Entre os que adotaram poses de poder, 83,4% escolheram apostar. Entre os que adotaram poses de não poder, só 60% apostaram.

A ciência psicológica tem mostrado que o nosso comportamento depende de dois sistemas reguladores [311](#): um de aproximação, na base da ação, e um de inibição.

O sistema de aproximação regula os comportamentos relativos à segurança, à alimentação, ao sexo e ao apego. Ao invés, o de inibição é um sistema de alarme face à ameaça e à incerteza, que provoca estados afetivos como a ansiedade e cognitivos como a vigilância; do ponto de vista do comportamento, inibe reações potenciais. O poder ativa o sistema de aproximação porque está associado a mais recursos e oferece mais meios para a ação. Além disso, gera o sentimento de que não há muito a temer. Este sentimento não favorece uma análise cuidadosa das motivações ou dos estados dos outros, o que pode fazer com que o poder esteja associado a uma cognição social mais automática, e a falta de poder a um raciocínio social mais controlado. Estas ideias, pelo menos no que diz respeito à ativação do sistema de aproximação, têm sido confirmadas.

O poder e a ação mantêm uma relação que não depende da natureza do objetivo, nem das suas consequências sociais ou antissociais. O poder é uma estrutura mental que se pode manifestar em diversos contextos.

Poder e ação

Para verificar a ideia de que o poder conduz à ação, fez-se uma experiência³¹² em que os participantes eram colocados num papel de gestor ou de subordinado. Disse-se aos gestores que iriam dirigir, avaliar e recompensar os subordinados numa tarefa de coordenação (construção de um modelo Lego). Antes da tarefa, os gestores e os subordinados participaram num cenário de *blackjack* (Jogo do Vinte e Um). Neste jogo, o *dealer* dá a cada jogador duas cartas, uma com a face visível e a outra não, podendo os jogadores pedir mais cartas. Se o total de pontos acumulados exceder 21, há falência; portanto, o objetivo do jogo é alcançar o máximo possível de pontos sem falir. O *dealer* tem de tirar cartas até ter, pelo menos, 16 pontos e deve parar quando se encontra com 17 ou mais. Uma situação particularmente delicada é aquela em que o jogador tem 16 pontos na mão e a carta visível do *dealer* é um 10. Pedir carta, ou parar? Os estudos têm mostrado que mais de dois terços dos jogadores profissionais não pedem carta, embora tivessem mais probabilidades de ganhar se o fizessem. Pensa-se que o receio que têm do remorso que lhes provocaria a falência é mais forte do que a pena de verem o *dealer* ultrapassá-los. Neste estudo, os participantes, chegados a essa situação, deveriam parar ou pedir carta; 92% dos gestores decidiram pedir carta, contra apenas 58% dos subordinados. Entre os participantes que não intervieram na manipulação prévia de poder, 59% pediram carta, o que permite concluir que não é a falta de poder que inibe a ação, mas sim a posse de poder que conduz à ação. Na realidade, basta lembrar um episódio de poder para que a pessoa se sinta mais inclinada à ação. Utilizou-se a técnica de *priming*, que permite ativar nos participantes o conceito e até a impressão de ter ou de ser vítima de poder, quaisquer que sejam a sua disposição pessoal e o seu conceito de poder e submissão ao poder. Metade dos participantes deveria recordar uma situação em que tenha tido poder sobre outra pessoa e escrever sobre ela (são os P+); a outra metade deveria escrever sobre uma situação em que se tenha sentido submetida ao poder de outrem (são os P-). Depois, responderam a um questionário noutra sala, onde havia um

ventilador que deveria incomodá-los. Entre os P+, 69% afastaram ou desligaram o ventilador, contra apenas 42% entre os P-. Agir ou não agir, pelo menos em situações banais, depende do que se acaba de viver ou pensar. As evocações de posse de poder ou de submissão a um poder alheio são importantes nas tomadas de decisão.

O poder conduz à proteção dos interesses próprios, mas não só. Tem o efeito de suscitar ação, independentemente dos destinatários dos benefícios da ação. Tal foi verificado confrontando dois dilemas sociais. No Dilema de Consumo, se, por exemplo, todos os pescadores pescarem tanto quanto quiserem, não ficam peixes suficientes para assegurar a reprodução e esgota-se o bem comum. No Dilema de Contribuição, cada indivíduo prefere não ter de contribuir, por exemplo, para a televisão pública, mas se ninguém contribuir, a televisão pública desaparece. Estes dois tipos de dilemas são estruturalmente equivalentes, mas não psicologicamente³¹³, porque o de Contribuição implica entregar o que se possui, e o de Consumo implica desistir de um ganho. Segundo a teoria do prospecto³¹⁴, o primeiro ato é mais doloroso. Se o poder estimula a ação, um efeito irônico desta relação de causalidade é pescar mais no Dilema do Consumo, mas também contribuir mais no de Contribuição. Parece contraditório, mas quem não conhece personalidades antissociais, com a reputação de praga que devasta tudo, e que, no entanto, são também pró-sociais ao fazerem doações para grandes obras? Na experiência em que foram utilizados estes dois dilemas, os grupos de P+ e de P- foram constituídos a partir da recordação por escrito, respetivamente, de um episódio de poder sobre outrem ou de submissão ao poder de outrem. O grupo de controlo recordou uma experiência neutra (o que acontecera na véspera), sem relação com a noção de poder. Os resultados mostraram que os P+ “pescaram” mais e contribuíram também mais do que os P- e do que o grupo de controlo, não havendo diferença entre estes dois grupos. Note-se que a manipulação destinada a criar os P+ e os P- não alterou o estado de humor dos participantes e que as diferenças interindividuais no seu estado de humor não afetaram o efeito de poder; era importante verificar esta situação, porque um humor mais positivo poderia ser mais propício à ação. Estes resultados parecem indicar que, se todos fôssemos P+, os recursos rapidamente se esgotariam e a humanidade sofreria imensas privações, ao mesmo tempo que empreendimentos públicos como monumentos, pontes, rodovias, comboios de alta velocidade, etc., se espalhariam por todo o globo.

Poder e atenção

Outras pesquisas mostraram uma relação complexa entre o poder e a atenção social. Os indivíduos com estatuto social mais baixo exibem uma maior tendência para perceber alguma ameaça em situações sociais ambíguas³¹⁵, ou para desconfiar mais dos outros³¹⁶. Também se observou que as crianças³¹⁷, os adultos³¹⁸ e os primatas não humanos³¹⁹ classificados como P- concentram mais o olhar nos outros (sobretudo os de estatuto mais elevado) do que os P+. Provavelmente, a atenção social contribui para a análise rigorosa dos estados dos outros. De facto, os P- avaliaram melhor o que deles pensam os P+ do que os P+ relativamente ao que deles pensam os P-³²⁰. Assim, é quando temos menos poder do que o outro que descobrimos melhor a percepção que o outro tem de nós mesmos. Uma reanálise³²¹ destes dados mostrou que se deve distinguir entre a precisão relacional e a sensibilidade interpessoal, isto é, a precisão com que o padrão pronuncia as respostas do seu subordinado ou este as respostas daquele, e a precisão do estereótipo. Os padrões conhecem melhor as características gerais de um subordinado, do que o inverso. Revelam, portanto, uma maior precisão do estereótipo e uma menor precisão relacional, o que lhes permite mais facilmente considerar os subordinados como meios para atingir os seus objetivos. Outros estudos mostraram que o sentimento de poder tende a intensificar os preconceitos sociais³²².

Os P+ têm tendência a influenciar e a desvalorizar os P-, quer nas qualidades, quer naquilo a que teriam direito³²³. Quando o poder aumenta, em particular, quando é exercido repetidamente, é maior a tendência para fazer autoavaliações lisonjeiras, conferir-se direitos e qualidades, atribuir à sua própria ação de controlo os esforços dos subordinados, subestimar a qualidade e o desempenho destes, e denegrir quem não tem poder. Comparados com participantes a quem se deu apenas um papel de supervisão e que tinham de utilizar sobretudo a persuasão, aqueles a quem também se deu o controlo

sobre os recursos (por exemplo, aumentos ou reduções de pagamentos) manifestaram um desejo de maior distância psicológica relativamente aos subordinados. Ao invés, os P- têm de orientar-se em contextos mais ameaçadores e, por isso, prestam mais atenção aos outros. Esta hipótese de diferença de vigilância entre os que exercem e os que sofrem o poder suscitou estudos que mostraram que os primeiros tendem a fazer juízos mais estereotipados sobre os outros do que os últimos, justamente porque têm menos razões para lhes prestar atenção³²⁴. Também concluíram que as mulheres (que, geralmente, têm menos poder) avaliam melhor o comportamento não verbal dos outros e exprimem-no de forma mais clara³²⁵. Assim, se o poder e a ação estão correlacionados de maneira positiva, o poder e a atenção social parecem estar correlacionados negativamente: quanto maior é o poder, menor é a atenção aos outros. Esta seria uma consequência antissocial do poder.

O poder corrompe, no sentido em que quem dispõe dele pode ter tendência a utilizá-lo no interesse próprio, a sobreavaliar as suas necessidades e qualidades e a subavaliar as dos seus subordinados³²⁶. Porém, outros indivíduos que dispõem de poder pensam que o mesmo cria uma responsabilidade social e que, por conseguinte, o seu comportamento deve ter em conta as necessidades dos outros. Os primeiros são “orientados pela troca” (porque na troca cada um espera obter, em retorno, benefícios pelo menos comparáveis aos que ofereceu) e os últimos “orientados pela comunidade”. Num estudo³²⁷ mostrou-se que a ativação do conceito de poder conduz, nos que são orientados pela troca (daqui em diante, T), a respostas coerentes com os interesses egoístas e, nos que são orientados pela comunidade (C), a respostas relacionadas com os outros. A orientação dos participantes foi determinada através da avaliação de determinadas afirmações:

- Para a escala de orientação comunitária - “quando decido alguma coisa, tomo as necessidades e os sentimentos dos outros em consideração”;
- Para a escala de orientação para a troca - “quando dou alguma coisa a alguém, espero algo em retorno”.

A tendência para manipular os outros em benefício próprio foi determinada pela avaliação de afirmações como “nunca diga a ninguém a

verdadeira razão pela qual fez alguma coisa, a menos que isso seja útil”; a medida em que se deseja que alguém do seu grupo domine e seja superior aos dos outros grupos foi avaliada por afirmações como “para avançar na vida, é preciso às vezes passar por cima dos outros”.

Numa das experiências, cada participante deveria realizar primeiro uma tarefa de procura de palavras numa matriz de letras, palavras que se relacionavam ou não com o poder. Era-lhe dito que o faria para metade dos exercícios e que um parceiro faria os outros; mas, depois de sucessivas alterações ao plano por causa do suposto atraso do outro (que nunca chegaria), disse-se ao participante que poderia escolher o número de minutos que quisesse para completar cinco dos dez exercícios que tinham de ser realizados. Esta escolha mostraria se ele tinha em conta o seu interesse ou o do outro (que ainda deveria chegar e teria de efetuar os outros cinco exercícios). Em média, entre os participantes que tiveram de procurar palavras relacionadas com o poder, os C passaram na tarefa mais de 18 minutos e os T só 15. Entre os que procuraram palavras neutras, esta diferença não foi observada. Portanto, contrariamente à ideia de que a ativação do conceito de poder acentuaria sempre a tendência a privilegiar o interesse egoísta, verificou-se que esta ativação fez com que os participantes com orientação comunitária privilegiassem a sua responsabilidade social. Noutra experiência, os participantes, sentados quer no lugar habitual do professor, quer numa cadeira de convidado – o que os colocava, implicitamente, em posições de poder e de não poder –, fizeram avaliações sobre comportamentos desejáveis ou indesejáveis e sobre atitudes racistas. Na situação de poder, os C deram respostas socialmente mais aceitáveis do que os T (o que não aconteceu na de não poder). Esta diferença também foi observada quando ambos os participantes ocuparam posições de igual poder, sentados em cadeiras dispostas lateralmente.

Se os objetivos do poder tanto podem ser egoístas como pró-sociais, a maneira como quem tem poder trata os seus subordinados também varia. Segundo estatísticas recentes³²⁸, 37% dos trabalhadores americanos – cerca de 54 milhões de pessoas – sofreram algum tipo de violência por parte dos seus patrões. Trata-se de um número inquietante e que leva a querer procurar as razões e a conhecer os mecanismos mentais por detrás desses comportamentos por parte dos patrões. Os poderosos que acham que o seu poder está ameaçado tendem a tornar-se déspotas e a agravar ainda mais as desigualdades sociais³²⁹.

Uma variável importante neste tipo de situações é a percepção que o poderoso tem da sua própria competência para manter o poder, ser influente e satisfazer as expectativas que decorrem da sua posição.

Foi examinada a hipótese³³⁰ de os poderosos que se sentem pouco competentes também se sentirem ameaçados e adotarem uma atitude de autodefesa. Como a atitude de autodefesa, geralmente, conduz a respostas agressivas³³¹, o resultado seria uma associação frequente entre o poder e a agressão: no caso, o patrão ser agressivo com os seus trabalhadores. Numa experiência, os participantes, de profissões diferentes, começaram por estimar o seu grau de autoridade e poder no trabalho, bem como o seu medo de uma avaliação negativa, como indicador da percepção que tinham do seu grau de incompetência. A agressão foi avaliada através das respostas, numa escala de 1 (nada característico em mim) a 7 (altamente característico), a afirmações como “quando sou fortemente provocado, posso bater noutra pessoa”. Entre os participantes com mais poder, mas não entre os que tinham menos, uma baixa competência subjetiva estava associada à agressão. E entre os participantes com baixa competência subjetiva, mas não entre os que se sentiam competentes, quanto maior era o poder, maior era a tendência para a agressão. Como estes dados eram puramente correlacionais, uma experiência baseou-se na criação de poder alto e baixo (segundo a técnica da recordação de episódio) e de sentimento de competência alto e baixo (recordação de episódio em que se sentiram eficientes ou não eficientes). Foi utilizada uma medida comportamental de agressão: os participantes deveriam escolher uma série de sons, de intensidade crescente (até 130 decibéis), que aplicariam a estudantes num teste quando estes respondessem erradamente. Os resultados confirmaram que o poder acompanhado de um sentimento de incompetência conduz à agressão.

Noutra experiência, para ativar a ideia de incompetência, os participantes tiveram de escrever sobre uma situação que, no seu trabalho, foram ou não capazes de resolver (por exemplo, para os trabalhadores, cumprir um prazo; para os patrões, fazer novos investimentos). Depois, tiveram de selecionar, entre quatro valores (negócios, economia, vida social e relações), aquele que consideravam ser o mais importante para eles e escrever um texto explicando as razões (autoafirmação positiva); ou então, escolher o que consideravam menos importante e escrever sobre os motivos pelos quais esse valor poderia ser importante para outros (autoafirmação negativa). De novo, o poder correlacionou-se positivamente com a medida de agressividade nos participantes em

quem se ativou o sentimento de incompetência (não entre aqueles em quem se ativou o sentimento de competência), mas este efeito foi completamente anulado no caso dos participantes que receberam depois uma oportunidade de autoafirmação (escrever sobre o maior valor para eles).

Conclui-se, portanto, que o poder é vulnerável a fenômenos psicológicos. Quem tem mais poder está mais sujeito ao que apreende como ameaça e, em função das estimulações que recebe, o seu sentimento de segurança pessoal pode variar fortemente e exprimir-se ou não em comportamentos agressivos. Neste contexto, é fácil compreender a função adaptativa da lisonja que muitos subordinados praticam relativamente ao patrão. Ao contribuir para restaurar a autoconfiança do patrão, a lisonja permite evitar as agressões. Para o patrão, o preço de ganhar autoconfiança, ou seja, acreditar na lisonja, pode ser a perda de autolucidez. Em contrapartida, ver obsessivamente lisonja no comportamento dos subordinados pode conduzir a uma espiral de perda de autoconfiança e de aumento de agressividade; no limite, à perda do próprio poder.

Poder e cognição

Há mecanismos cognitivos por detrás dos comportamentos que temos vindo a examinar. Quando agimos temos, geralmente, um objetivo. O sentimento de poder afeta a maneira como procedemos em relação a esse objetivo, qualquer que ele seja. Os P+ mostram um comportamento mais coerente com o objetivo do que os P-, em todas as fases da realização do mesmo. Comparados com os P-, os P+ tomam decisões mais rápidas a respeito das ações possíveis; persistem durante mais tempo e utilizam estratégias mais flexíveis; e respondem mais às boas oportunidades para atingirem o objetivo³³². O sentimento de poder contribui para darem prioridade ao objetivo central³³³ e resistirem às influências externas que os podem desviar do mesmo³³⁴. Por isso, não é de estranhar que a sua concentração no objetivo afete a maneira como os P+ percebem as outras pessoas e os conduza a tratá-las como objetos ao serviço do seu objetivo³³⁵.

Quando um objetivo é fixado, os índices que podem facilitar a realização do mesmo são detetados mais facilmente³³⁶ e a ativação da sua representação facilita a recuperação de informações pertinentes na memória³³⁷. Os P+ ignoram a informação não pertinente mais facilmente do que os P-. Também mostram uma melhor seletividade do processamento da informação, em função do momento, na perseguição do objetivo: quando uma necessidade aparece,

respondem seletivamente a ela; quando entram na situação, respondem tendo em conta os meios que a situação favorece. Já os P- são menos flexíveis³³⁸, característica que pode corresponder a um mecanismo adaptativo: sofrendo mais limitações, estariam mais motivados para processar diferentes tipos de informação, para poderem atender a várias fontes de problemas e controlá-las³³⁹.

Poder e processamento da informação

Foi verificada a hipótese³⁴⁰ de o sentimento de poder tornar mais acessível a informação relacionada com o objetivo, acessibilidade que diminui depois de este ser atingido. Disse-se aos participantes que interviriam em duas experiências. Numa, deveriam imaginar que trabalhavam num restaurante, “Le Gourmand”, e depois de escreverem o episódio de uso de poder ou de submissão ao poder de outrem, encomendavam tudo o que fosse necessário para os diferentes pratos da semana seguinte. Esta tarefa foi interrompida devido a uma obrigação do investigador e, no intervalo, os participantes foram testados em relação à habilidade para reconhecer palavras, devendo responder o mais depressa possível quando a sequência de letras apresentada fosse uma palavra (tarefa de decisão lexical, DL). Na realidade, algumas das palavras relacionavam-se com o objetivo da outra tarefa (como refeição, arroz, molho). Entretanto, o investigador regressou e os participantes não tiveram tempo de terminar a DL; por isso, retomaram-na a seguir a completarem a lista das compras. Durante a primeira parte da DL, os P+ responderam mais rapidamente, em 56 minutos, às palavras relacionadas com a lista de compras do que às neutras, enquanto os P- responderam no mesmo tempo aos dois tipos de palavras. Depois da lista de compras ter sido feita, o efeito dos P+ já foi menor: 24 minutos. Estes resultados apoiam a ideia de que os P+ têm um acesso facilitado à informação relacionada com o objetivo do momento.

As pessoas com poder processam a informação de maneira mais abstrata, procurando o âmago dos problemas e detetando mais rapidamente as relações entre os elementos do problema do que as pessoas com um pensamento menos abstrato. Há também indicações de que os P+ têm desempenhos tão bons quando se

baseiam numa reflexão intencional persistente como quando se fundam nas primeiras impressões. Já os P- não se distinguem dos P+ quando podem manter uma atividade de reflexão, mas são piores quando se lhes impõe uma distração, o que implica que o poder está associado a um melhor processamento não intencional³⁴¹.

Tal foi constatado em experiências em que os participantes recebiam informação sobre quatro carros (ou apartamentos), cada um com x atributos positivos e y atributos negativos. Uns minutos depois, tiveram de indicar se cada item era bom ou não, numa escala de 0 a 20. Na condição dita de atenção permanente, esses minutos foram utilizados para pensarem na impressão que tinham guardado dos diferentes exemplares, enquanto na condição de distração os participantes tiveram de realizar outra tarefa, procurar palavras num *puzzle* de letras. Foi só na situação de atenção permanente que os participantes em que se ativara o conceito de poder pela técnica de recordação de episódio (P+) foram melhores do que os que tinham ativado a sua falta (P-). Aparentemente, a posse de poder potencializa a atenção.

Dissemos que os indivíduos que têm poder podem utilizá-lo na perspetiva do seu próprio interesse ou no da comunidade. Pode-se pensar que a pessoa poderosa tem mais dificuldade em considerar perspetivas diferentes da sua. No domínio das relações de casal há evidências nesse sentido: o que tem mais poder resiste mais à identificação que o que tem menos poder tenta impor³⁴²; quando ambos se tornam mais semelhantes emocionalmente, o que mais se adaptou é, em geral, o que tem menos poder³⁴³. Tomar a perspetiva de outro implica o reconhecimento da semelhança entre ambos³⁴⁴, o que não combina com a ideia de que a posse de poder conduz a uma maior distância psicológica relativamente aos outros³⁴⁵. E os que têm poder não avaliam tão bem os interesses e os pontos de vista dos outros quanto os que não têm poder³⁴⁶.

Um estudo³⁴⁷ confirmou de maneira astuciosa esta associação negativa entre poder e tomada de perspetiva. Numa das experiências, os participantes deveriam escrever um E maiúsculo na própria frente. Poderiam desenhá-lo como se o fizessem num papel, pelo que quem estivesse de frente veria o E em espelho. Ou poderiam procurar que a outra pessoa visse o E na posição normal, o que implicaria desenhá-lo em espelho. Os P+ e os P- foram

classificados através da técnica de recordação de episódio e receberam um reforço: os P+ deveriam repartir sete bilhetes de lotaria entre eles mesmos e o outro participante, e os P- deveriam adivinhar quantos bilhetes de lotaria receberiam do seu parceiro. Observou-se que 33% dos P+ e apenas 12% dos P- desenharam o E como o fariam num papel, sem tomar em conta a perspectiva de uma outra pessoa. Noutra experiência, foi utilizada uma situação de interpretação de mensagem³⁴⁸ da seguinte maneira: os participantes foram jantar com um colega num restaurante indicado por um amigo deste como sendo muito bom, mas o jantar foi horrível; o colega enviou um e-mail ao amigo dizendo-lhe “a propósito do restaurante, estava maravilhoso, tudo maravilhoso”. Pediu-se aos participantes que avaliassem como o amigo do colega interpretaria a frase, numa escala de 1 (muito sarcástica) a 6 (muito sincera). Os resultados mostraram que os P+ atribuíram uma avaliação mais baixa do que os P- (3,7 e 4,8, respetivamente). Como não havia na mensagem nenhuma informação que pudesse sugerir falta de sinceridade, os P+ foram mais influenciados pelo que sabiam da situação e tomaram menos em conta a perspectiva do amigo do colega. Outra experiência permitiu excluir a ideia de que os P+ produziram mais atribuições sarcásticas de modo geral. Isto limita, de algum modo, a conclusão de que os P+ são melhores do que os P- na ativação da informação relacionada com o objetivo: em todo o caso, é difícil pôr o outro ao seu serviço quando se dá, sobretudo, atenção aos seus próprios pontos de vista. A relação entre poder, ativação do objetivo e consideração da perspectiva de outrem pode ser complexa e, eventualmente, modulada por vários fatores. Se a manipulação experimental fosse destinada a ativar o sentido da responsabilidade dos P+ para com os seus subordinados, talvez tivessem feito menos desenhos de E orientados da forma habitual e menos atribuições de intenção sarcástica a alguém que não teria razões para o fazer.

O poder está associado, também, ao que em psicologia cognitiva se denomina processos de controlo ou executivos. Trata-se de processos intencionais, necessários para realizar objetivos precisos. Alguns destes processos são examinados a seguir.

Poder e processos cognitivos de controlo

Não podemos conservar todas as informações que recebemos em memória de trabalho, havendo muitas situações em que as informações mais recentes são as mais importantes. Para varrermos da memória de trabalho o que é mais antigo e conservarmos apenas as informações mais recentes, utilizamos um processo de controlo que permite pôr em dia (*update*) o seu conteúdo, que chamaremos de “renovação”. Outro processo de controlo é a inibição. Em muitas situações, para processarmos eficazmente o que alguém nos diz, temos de evitar a distração que a presença de outros estímulos pode provocar. Neste caso, podemos ter de inibir o processamento que espontaneamente fariamos do que dizem outras pessoas à nossa volta, ou o processamento de certas características do nosso interlocutor, como uma gravata de cores vivas ou o seu ar cansado. Outro processo de controlo é a planificação dos nossos atos. Quando, por exemplo, pretendemos resolver um problema matemático, temos de escolher as operações e combiná-las numa ordem que não seja arbitrária. Todos estes processos e outros ainda podem ser influenciados de forma diferente pela posse de poder ou pela sua falta.

Um subordinado precisa de entender os objetivos do seu patrão, esquecer as instruções que ele lhe dera se depois lhe dá outras, não prestar atenção ao que faz outro subordinado porque este pode ter recebido instruções diferentes e planificar os atos que lhe permitirão atingir aqueles objetivos. Ele recorre, assim, a processos de controlo, mas estes podem ser menos eficazes porque vive uma situação de *stress* e não tem a mesma visão global dos objetivos que o patrão; portanto, a sua compreensão do que é pertinente e do que não é e da relação entre os diversos atos a realizar pode ser imperfeita. A atenção prestada à execução pode também fazer com que o subordinado perca de vista o objetivo. Num estudo³⁴⁹ que comparou participantes P+ e P- relativamente a estes processos de controlo cognitivo, os P+ receberam a função de dirigir e avaliar uma tarefa a realizar em computador por outros participantes (os P-). A avaliação determinaria o pagamento feito aos P-, sendo este um montante fixo. A tarefa (de renovação) consistia em recordar, em certos momentos, apenas as duas últimas informações de uma sequência contínua de informações. Todos os participantes realizaram esta tarefa para, segundo lhes foi dito, se obter uma medida de base do desempenho do tempo. Os P- cometeram mais erros do que os P+. Noutra experiência, que incidiu sobre o processo

de inibição, utilizou-se uma tarefa imaginada por um psicólogo³⁵⁰, que deu origem ao chamado “efeito Stroop”: o participante tem de nomear rapidamente a cor com que escreveu um adjetivo que designa uma cor; se a cor da tinta (por exemplo, vermelho) e a cor designada (por exemplo, azul) forem diferentes – ensaio “incongruente” - o participante comete mais erros na nomeação da cor da tinta e responde mais tardiamente do que nos ensaios ditos “neutros” (quando o adjetivo designa uma outra qualidade, por exemplo, pequeno). Para criar participantes P+ e P-, os investigadores fizeram-nos construir frases de quatro palavras a partir de listas de cinco palavras em que, para os primeiros, havia uma palavra relacionada com a posse de poder (por exemplo, dominar) e, para os segundos, com a falta de poder (por exemplo, obedecer). Nos ensaios incongruentes, os P- cometeram mais erros do que os P+ e do que o grupo de controlo (que não foi submetido à manipulação de poder), não havendo diferença entre estes dois grupos. Também se examinou o processo de planificação através do problema da Torre de Hanói, em que o objetivo é chegar a um modelo (uma certa disposição espacial de discos) a partir de uma configuração inicial, no menor número de movimentos. Esta tarefa exige que se tenha em conta os possíveis conflitos entre um movimento localmente justificado mas que pode contrariar o objetivo final de reproduzir o modelo. Assim, os sub-objetivos têm de ser definidos em função do objetivo final. Nos ensaios sem conflito, os P+ e os P- (classificados segundo a técnica de recordação de episódio) não diferiram. Porém, nos ensaios em que um movimento localmente justificado entraria em conflito com o objetivo final, os P- cometeram muito mais erros do que os P+. Enfim, no que respeita à manutenção do objetivo em presença de interferências (neste caso, processar uma informação inibindo o processamento de outra informação), os P- perderam-no de vista mais frequentemente do que os P+.

Muitos dados da psicologia e da neurociência cognitivas apoiam a distinção entre um sistema que controla a ação e outro que controla a inibição. É possível que a inibição seja a negação da ação num sistema único e que, tal como a temperatura pode ser positiva acima de 0 °C e negativa abaixo, com consequências para o estado de muitos líquidos, uma ativação positiva se exprima por uma ação e uma negativa pela passividade. Ao invés, a ideia de dois sistemas supõe um controlo da inibição distinto do da ação. Esta hipótese é mais coerente com a grande maioria dos dados obtidos no estudo da psicologia do poder do que com a ideia de um sistema único. Já vimos que os P+ mostram mais atividade do

que os P- e que, curiosamente, estes não exibem menos atividade do que os indivíduos ditos de controlo. Assim, os P- não apresentam inibição, exibindo o grau de atividade do indivíduo normal numa situação neutra. Quando na rubrica *Para Saber Mais* se descreveu a experiência sobre a influência do poder no efeito Stroop, observou-se o padrão oposto: foram os P+ que funcionaram ao nível do grupo de controlo. Estes dois grupos foram mais capazes de inibição do que os P-. Se os P+ são, ao mesmo tempo, mais capazes de ação e de inibição do que os P-, então não parece que ação e inibição sejam os polos de um eixo linear único. A inibição seria uma ação mental com o objetivo de impedir a manifestação de outra ação mental. Tem sentido considerar dois sistemas distintos em vez de valores positivos e negativos numa escala única.

Outro comentário teórico diz respeito às origens e aos efeitos do poder. Oposta à aristocracia, a meritocracia é a ideia de que merecem o poder aqueles que têm mais capacidades e que as aproveitam melhor para dirigir os outros. Porquê evocar a meritocracia nesta síntese sobre o poder e as suas dimensões psicológicas? Porque, segundo a meritocracia, se uns têm poder e outros não, é porque os primeiros são mais capazes do que os últimos. E por que é que seriam uns mais capazes do que outros? As raízes das diferenças nas capacidades mentais e nas manifestações destas encontram-se tanto no genoma e no fenótipo como no esforço pessoal ou ainda no meio social. Nos últimos anos tem havido muitos estudos sobre capacidades mentais e habilidades adquiridas por aprendizagem que mostram que elas dependem de fatores genéticos, motivacionais e sociais, e de experiências precoces. Os estudos revistos aqui sobre o poder, em particular aqueles que incidiram sobre a sua associação com os processos cognitivos, sugerem o seguinte:

Ao contrário do postulado no qual assenta a meritocracia, não são exclusivamente as capacidades que determinam o poder, mas também o poder que em alguma medida determina as capacidades!

Assim, basta uma manipulação do sentimento de poder para que os que se sentem com poder mostrem mais capacidades de controlo, de planificação, de renovação da memória de trabalho, de manutenção dos objetivos, de ação e até de inibição, do que os que se sentem acabrunhados momentaneamente pela falta de poder. As diferenças genéticas existem, mas não se nasce homem de poder. Nenhum dos grandes homens de poder da história e da nossa época nasceu fadado para ser aquilo em que se tornou.

Para além daquilo que o genoma permite - ele poderia permitir que a grande maioria dos homens e das mulheres se tornassem governantes, patrões, cientistas, artistas, etc. -, é a experiência vivida em diferentes meios e em múltiplos encontros e interações que, em conjunto com as nossas características individuais, nos faz homens e mulheres de poder ou sem poder.

Quando o poder é ilegítimo

O poder é como uma balança de pratos desiguais: quando um tem muito, outro tem pouco. Em certos casos, o que tem pouco não reconhece a legitimidade do outro. Quando o poder é tido por ilegítimo, os P- tornam-se mais ativos, formam objetivos prioritários e exibem comportamentos que visam à sua realização, tal como os P+. O poder ilegítimo suscita raiva e a raiva conduz os “sem poder” a procurar derrubar o sistema que sustenta o poder ilegítimo. Inevitavelmente também, eles implicam-se mais em comportamentos arriscados.

Observou-se³⁵¹ que a ilegitimidade do poder faz com que os P-melhorem o seu desempenho em todas as fases do processo de perseguição de um objetivo: são mais rápidos a fixar o objetivo, a gerar mais meios para chegar a ele e persistem durante mais tempo até alcançá-lo. Numa experiência, o participante era confrontado com duas situações que julgava serem independentes. Na realidade, uma delas (escrever um texto sobre um episódio em que se vira sem poder, para uns injustamente e para outros justamente) destinava-se a influenciar o seu comportamento na tomada de decisão sobre arrendar um quarto, comprar uma motocicleta, fazer um estágio ou planejar as férias. Nesta tarefa, o participante deveria indicar, por exemplo, quantos quartos deveria visitar antes de tomar uma decisão, que meios utilizaria para encontrar os quartos, etc. Como esperado, os participantes que tinham recordado um episódio de confronto com um poder ilegítimo, comparados com aqueles que tinham lembrado uma experiência de confronto com um poder legítimo, precisaram de menos tempo para fixar o objetivo e escolher os meios para realizá-lo. Noutra experiência, a tarefa que se seguiu à recordação do episódio consistia em procurar 12 palavras numa matriz de letras que, na realidade, só continha oito palavras. Os que evocaram o confronto com um poder ilegítimo mostraram-se mais tenazes do que os que evocaram o confronto com um poder legítimo, e foram tão tenazes quanto o grupo de controlo, que não passou pela manipulação de poder.

Assim, o confronto com um poder legítimo afeta negativamente a fixação de objetivos, a procura eficiente de meios e a persistência na tarefa, o que, em retorno, contribui para consolidar o poder legítimo. Este é um processo circular que concorre para perpetuar os sistemas hierárquicos. Em contrapartida, a experiência de um poder ilegítimo torna o indivíduo mais capaz de se opor ao sistema e de se implicar na ação. A perceção de ilegitimidade do poder é, certamente, um elemento crucial do desenvolvimento das revoltas sociais. Estas são ações de procura de poder face a um outro poder percebido como ilegítimo. Por vezes, a ilegitimidade do poder é ressentida com uma força tal que conduz a atos de bravura. O caso dos manifestantes que, em Praga, em agosto de 1968, afrontaram sem qualquer arma a coluna de carros da Rússia em defesa do seu país e de uma forma democrática de comunismo ilustra essa reação.

A legitimidade ou ilegitimidade do poder não devem ser consideradas apenas do ponto de vista da vítima, porque aquele que detém o poder também pode senti-lo como legítimo ou ilegítimo. Quem defende um poder que sabe ser ilegítimo pode usar de coerção e violência ou mostrar-se indeciso e recuar diante dos riscos.

A tendência para a ação ou para a inibição do “poderoso ilegítimo” foi estudada em laboratório utilizando a técnica da recordação de um episódio de posse ou falta de poder, mas ressentindo o poder como injusto ou ilegítimo³⁵². A ilegitimidade provocou nos P+ uma redução da disposição à ação, medida através das respostas a um questionário. Além disso, fez com que a propensão para negociar (“Você compra um carro novo; em que medida vai negociar o preço?”) tendesse a diminuir nos P+ e a aumentar nos P-. Noutra experiência, o poder e a legitimidade foram manipulados por meio da procura de palavras em *puzzles*: no primeiro caso, metade das palavras relacionavam-se com a posse de poder (como autoridade, controle, influência) ou com a sua falta (submissão, subordinado, dependente); no outro caso, metade das palavras relacionava-se com a legitimidade (legítimo, bom, justo) ou a ilegitimidade (ilegítimo, injusto, mau). Em seguida, os participantes receberam o seguinte cenário: “Você é presidente de uma fábrica de carros que está com dificuldades económicas. Três estaleiros têm de ser fechados, conduzindo 6000 trabalhadores ao desemprego, e há dois planos possíveis.” A versão positiva continuava desta maneira: “O plano A permite salvar um estaleiro e 2000 empregos. No plano B, há um terço de hipóteses de salvar os três estaleiros e os 6000 empregos, mas dois terços de não salvar nada”. A versão negativa apresentava, para o plano A, a perda de dois dos três estaleiros e de 4000 empregos, e, para o plano B, de um terço de possibilidades de não perder nada, mas de dois terços de perder tudo³⁵³. A comparação destas formulações dos planos, A determinista e B probabilista, tem mostrado, em muitas situações, um efeito da formulação (*framing effect*), com a versão negativa a aumentar o número de escolhas do plano probabilista (preferência pelo risco). Nesta experiência a ativação da ilegitimidade aumentou a preferência pelo risco nos P- e diminuiu-a nos P+.

Assim, a afirmação “o poder conduz à ação” requer uma precisão: quando o poder de outrem é percebido como ilegítimo pelas duas partes, a tendência para agir aumenta naqueles que lhe estão submetidos e diminui nos que dispõem dele. Obviamente, outras variáveis devem ter a sua importância. Por exemplo, como foi o poder adquirido, por transmissão hereditária ou por atos? E, neste caso, por atos corretos ou corruptos? A quem aproveita o poder e em que medida?

Poder, risco e otimismo: a ilusão de controlo

A manipulação de *framing* foi utilizada pelo mesmo estudo para verificar os

efeitos da ilegitimidade do poder, tendo examinado também a ilusão de controle no contexto de uma relação sexual sem preservativo. Os participantes, P+ e P-segundo a técnica de recordação de episódio de poder, foram convidados a imaginar uma situação deste tipo (no caso de um rapaz, mas mudando o gênero dos protagonistas se o participante é rapariga): “Imagine que está solteiro e que encontra no bar uma conhecida, muito atraente. Vocês começam a falar e acham a conversa muito agradável. Ela está de bom humor e parece estar muito interessada no que você diz. É evidente que se sentem atraídos um pelo outro, que você está cada vez mais interessado nela, e assim vão passando o tempo juntos. Quando o bar fecha, ela oferece-se para acompanhá-lo até casa. Quando chegam, ela beija-o e diz-lhe boa noite. Você convida-a a entrar para continuarem a falar. Sentam-se no sofá perto um do outro, as coisas progredem e dão-se conta de que ambos têm vontade de fazer amor. Ela toma a pílula, mas nenhum de vocês tem preservativos. Falam em ir a uma loja, mas não há nenhuma perto. Você conta-lhe um pouco envergonhado a sua história sexual e ela diz que não anda a dormir com toda a gente.” A questão era: “Nesta situação, faria amor sem preservativo?”. Os participantes deveriam responder com um número, de 1 (muito improvável) a 7 (muito provável). A percepção do risco de fazer amor sem preservativo foi estimada através de avaliações, numa escala de 1 a 7, de frases como “uma situação como esta ocorre uma vez na vida, o risco é mínimo, não há razão para não fazer amor”. Verificou-se que os P+ acharam mais provável escolher fazer amor sem preservativo do que os P-. Além disso, os P+ foram mais otimistas nas suas avaliações de risco do que os P-. Quando, por procedimento estatístico, se controlou o efeito de percepção do risco, o da manipulação de poder deixou de ser significativo; e, quando se controlou o efeito de poder, a percepção otimista de risco continuou a determinar a probabilidade de fazer amor sem preservativo. Assim, a percepção otimista do risco media o efeito do sentimento de poder na preferência por fazer amor em condições de risco.

Os êxitos que uma pessoa tem no mercado financeiro, com ganhos repetidos, conduzem, geralmente, ao otimismo e ao comportamento de risco, enquanto as perdas alimentam o medo e aumentam a aversão pelo risco³⁵⁴. Quanto maior é o número de *stock-options* recebido pelos CEO (chefes executivos operacionais), aumentando a sua riqueza e, portanto, o seu poder, maior é o número de projetos de investimento em que arriscam, o que cria um mecanismo de incentivo do risco³⁵⁵. No jogo, vencer a casa também conduz, geralmente, a apostas mais arriscadas. O estudo que temos vindo a descrever pediu aos participantes autoavaliações de poder, de otimismo (relativamente a 15 acontecimentos futuros de vida, tais como “gostarei do emprego que obterei depois da pós-graduação”) e de percepção do risco (sabendo que cerca de 50 mil pessoas morrem anualmente nos EUA em acidentes de viação, quantos morrem devido a outras 17 causas, como tornados, cancro do pulmão, etc.³⁵⁶). Constatou-se que os indivíduos que tinham um sentimento maior de poder eram também mais otimistas na antevisão do futuro, tanto na previsão de

acontecimentos positivos, quanto na rejeição de negativos, e que os P+ (classificados segundo a técnica de recordação de episódio) estimaram um número menor de casos para aquelas causas de morte do que os P-. Enfim, não houve relação entre esta ativação de poder e o sentimento de poder medido pelo questionário: as manipulações experimentais criam um efeito de contexto e um estado transitório, mas não afetam o sentimento relativamente duradouro que temos do nível do nosso poder.

A posse de poder não determina diretamente o otimismo. O poder conduz a uma impressão ilusória de controlo que, por sua vez, conduz justamente ao otimismo, à autoestima e à vontade de agir³⁵⁷, ao passo que a impressão de falta de controlo conduz ao pessimismo, à depressão e à retração nas situações em que há um desafio³⁵⁸.

De maneira coerente, a impressão de controlo relativamente ao futuro é maior nas pessoas de estatuto socioeconómico mais elevado³⁵⁹, nos membros de grupos dominantes³⁶⁰ e nas culturas que valorizam o poder e a ação³⁶¹. A hipótese de que o poder faz com que aqueles que o possuem sobrestimem o seu poder real e tenham uma ilusão de controlo foi verificada no estudo³⁶² que passamos a descrever. O poder foi manipulado através da recordação de episódio e a ilusão de poder numa situação de jogo de dados que dava direito a uma recompensa se o participante acertasse. Era-lhe dada a possibilidade de jogar ele mesmo os dados ou de deixar essa ação para outra pessoa. Todos os P+ quiseram ser eles mesmos a jogar os dados, ao passo que só 58% dos P- e 69% dos participantes de controlo (a diferença entre estas duas percentagens não era significativa) quiseram fazê-lo. Noutra experiência, a manipulação de poder foi feita emparelhando cada participante com um parceiro e atribuindo-lhe numa tarefa quer o papel de gestor, quer o de executante. Porém, antes, deveriam realizar outra tarefa em que imaginavam trabalhar para uma empresa de *marketing* sem que a sua posição na empresa fosse especificada, tendo-lhes sido pedido que estimassem a probabilidade de poderem controlar os futuros rendimentos da empresa e o seu otimismo no desempenho futuro da empresa. Os P+ (gestores) deram avaliações mais altas de controlo e de otimismo do que os P- (executantes). Curiosamente, a impressão de controlo mediou a relação entre o poder e o otimismo, ao passo que o otimismo não mediou a relação entre o poder e a impressão de controlo. Quando se extraiu a parte de variação interindividual devida ao otimismo, a relação entre poder e impressão de controlo manteve-se forte. Portanto, a relação entre poder e otimismo é mediada pela impressão ilusória de controlo.

Examinemos agora se a ilusão de controlo também regula as relações, já estabelecidas, entre o poder e a autoestima³⁶³, e entre o poder e a ação. Numa experiência, a técnica da recordação de episódio serviu de novo para criar

participantes P+, desta vez comparados apenas com um grupo de controlo. O contexto imaginado para a ação foi o de uma eleição nacional, tendo a autoestima sido avaliada por questionário. A ilusão de controlo foi avaliada através das respostas a questões sobre a medida em que o seu voto poderia influenciar o resultado da eleição. Os P+ mostraram níveis de impressão de controlo mais elevados do que o grupo de controlo, indicaram também mais autoestima e estarem mais dispostos à ação (70% votariam, contra 46% no grupo de controlo). A impressão de controlo mediou a relação entre o poder e a autoestima, assim como entre o poder e a intenção de votar. A autoestima e a orientação para a ação não reduziram de maneira significativa a relação de causalidade direta entre o poder e a ilusão de controlo, embora possam, por sua vez, contribuir em alguma medida para a ilusão de controlo.

A ilusão de controlo, juntamente com a tendência para se concentrar de maneira demasiado estreita no objetivo, negligenciando eventuais circunstâncias adversas³⁶⁴, parece estar na origem do facto de os P+ apresentarem um viés chamado **falácia de planificação**³⁶⁵ mais forte do que os P-. A falácia de planificação é a tendência para subestimar o tempo necessário para executar uma tarefa. Esta tendência manifesta-se, em parte, porque as pessoas resistem a considerar as experiências passadas, que são objeto de subestimação sistemática³⁶⁶. As pessoas também se concentram demasiado na representação da tarefa de maneira global em detrimento das suas componentes. Os P+ concentram-se mais no objetivo e no resultado, descurando a informação secundária. Assim, pode-se pensar que os P+ subestimam, mais do que os P-, o tempo de realização de uma tarefa, sobretudo quando a mesma é complexa.

Poder e sentimento

Como vimos, as pessoas que detêm poder prestam menos atenção às que não detêm poder do que o inverso; e, comparadas com estas, são menos capazes de julgar as emoções dos outros e de reagir a elas. Numa situação de negociação, os negociadores com menos poder fazem mais concessões aos opositores que se zangam do que aos que não se zangam, ao passo que os negociadores com mais poder não ajustam as suas exigências às emoções manifestadas pelo outro³⁶⁷. Este último tipo de comportamento pode refletir um sentimento exagerado de autoconfiança, mas então este seria apenas um intermediário entre o poder e a deficiência de perceção das emoções dos outros.

Como é que as pessoas que sentem ter ou não ter poder reagem ao sofrimento dos outros? Convém distinguir dois tipos de respostas emocionais. A reciprocidade emocional refere-se ao facto de um indivíduo sentir as emoções de outro e, assim, experimentar em si mesmo a aflição alheia. A complementaridade emocional é o facto de o indivíduo experimentar uma

emoção diferente da que observa mas que lhe é complementar, como quando sente compaixão diante da aflição do outro.

Poder e respostas ao stress

Estas respostas podem ser estudadas examinando as interações face a face entre dois participantes. A situação em que um deles conta ao outro as suas experiências de sofrimento é propícia a tal. Um estudo³⁶⁸ examinou as respostas emocionais do ouvinte juntamente com a regulação fisiológica do seu sistema nervoso autónomo. A regulação parassimpática das emoções em resposta a um *stress* psicológico caracteriza-se por uma elevação da arritmia dos sinos respiratórios (RSA, *respiratory sinus arrhythmia*), que facilita a redução do ritmo cardíaco e um estado mais relaxado. Este aumento da RSA pode ter lugar em resposta a estímulos emocionais em tarefas cognitivas exigentes, diante de um ecrã de computador, como constatámos em três astronautas durante a sua estadia no espaço³⁶⁹, ou em situação social, como se observou numa conversa entre mulheres que viam um filme³⁷⁰. A antevisão daquele estudo apontava para que os P+ teriam os dois tipos de resposta: menos aflição (mostrariam menos reciprocidade) e menos compaixão (emoção complementar da aflição) do que os P-. Além disso, só os P+ responderiam a níveis crescentes de *stress* emitidos pelo seu parceiro com um aumento da regulação fisiológica, para reduzirem as respostas emocionais ao sofrimento deste.

O poder foi medido, não pela técnica de recordação de episódio, mas por meio de uma escala de sentimento de poder altamente correlacionada com a posição real na hierarquia social. No entanto, por facilidade, designaremos por P+ e P- os grupos de participantes que tinham, respetivamente, um sentimento de poder elevado ou baixo. Os participantes (estudantes) deveriam pensar num acontecimento dos últimos cinco anos que lhes tivesse causado um grande sofrimento emocional e, depois, escrever um resumo desse acontecimento. Em pares, cada participante deveria falar ao outro sobre esse acontecimento, transmitindo-lhe os seus sentimentos e explicando o impacto que teve na sua vida. O ouvinte, que recebera a instrução de procurar compreender a experiência daquele que falava, podia fazer perguntas. No início da experiência e no fim de

cada episódio, ambos respondiam a um questionário sobre as suas emoções. O eletrocardiograma foi registado e a RSA do ouvinte foi medida subtraindo o nível de repouso (durante as respostas ao questionário sobre o poder) do que foi calculado nos dois primeiros minutos de interação. Os resultados do questionário sobre as emoções mostraram um aumento da aflição do ouvinte e, paralelamente, um aumento da sua compaixão associado ao aumento de aflição do falante, nos participantes P- (portanto, uma resposta emocional de reciprocidade), mas não nos participantes P+; ao invés, a RSA do ouvinte aumentou nos P+ em função do aumento do nível de aflição do falante, não sendo esta associação observada nos P-. Os dados permitiram afastar a possibilidade de que os P+ tivessem mais emoções positivas à partida ou uma descodificação menos precisa da aflição do locutor. Resta, portanto, a interpretação de que os P- experimentam mais complementaridade emocional do que os P+ e de que estes regulam fisiologicamente o *stress* por um aumento da RSA. Depois de se ter em conta uma medida de motivação (avaliação pelo ouvinte do seu desejo de conhecer e estabelecer amizade com o locutor), o efeito da aflição do locutor na compaixão do ouvinte P- deixou de ser significativo e, do mesmo modo, o efeito na RSA do ouvinte P+ também deixou de ser significativo. Assim, é o desejo e o não desejo de interação que medeiam, respetivamente, o efeito da falta de poder e da posse de poder na reação ao sofrimento do outro.

Em resumo, o poder social atenua as reações emocionais provocadas pelo sofrimento dos outros. Isto não implica, obviamente, que todos os que têm poder sejam insensíveis à desgraça alheia e que todos os que não o têm se compadeçam. Mas se precisa de reconforto para alguma infelicidade e só tem perto de si dois desconhecidos, um P+ e o outro P-, é melhor dirigir-se ao P-, pois será maior a probabilidade de ele se compadecer.

Poder e dilemas morais

A **moral**, para a maioria das pessoas, é um conjunto de princípios que se impõem por si mesmos, aplicáveis sempre da mesma maneira, quaisquer que sejam as circunstâncias, o contexto histórico, social ou pessoal. São anteriores às leis, estão acima delas. O que quer que vivamos não deve afetar os nossos princípios morais. A moral deve ser a mesma para quem tem e para quem não tem poder. Esta ideia da moral, teorizada pelos filósofos, foi raramente posta em questão até que a psicologia começou a mostrar que as pessoas que creem que os princípios

de moral são absolutos, podem, quando se encontram em situações de conflito moral, agir diferentemente em função do contexto e das emoções suscitadas pelo conflito e pelas suas possíveis soluções, sem deixarem de acreditar que o seu comportamento é conforme à moral. Aqui examinaremos apenas a questão de saber se as pessoas que têm poder e as que não têm, convencidas todas de que os princípios morais são universais e de que pautam o seu comportamento por eles, na realidade têm tendência para agir segundo estilos diferentes de pensamento moral.

A hipótese considerada pela psicologia da cognição social é que os indivíduos que têm poder distinguem o que é moral e imoral sobretudo em referência a regras, e que os indivíduos que não têm poder dão uma importância maior à consideração do que é moral ou não é, ou seja, às consequências das ações. A teoria é coerente com a ideia de que os indivíduos com poder têm tendência para raciocinar de maneira mais abstrata e que os indivíduos sem poder têm em conta as situações concretas e as emoções dos seus protagonistas. Porque é que os indivíduos que têm poder seriam mais apegados às regras no domínio da moral? Porque o respeito da regra é uma garantia de estabilidade. Quem tem poder gosta de estabilidade – que permite conservar o poder e não infringe as hierarquias – e receia a instabilidade – que é fonte permanente de insegurança e de risco de perda do poder. Porque é que os que não têm poder dão mais atenção, do ponto de vista moral, às consequências dos atos? Porque as suas situações são mais precárias, à mercê de acontecimentos: para eles, não seria justo que a aplicação cega de uma regra moral conduza a um efeito negativo e até imoral. Pensando mais nos efeitos do que nas regras, sentem-se coerentes ao reivindicarem a mudança social e não deixam de acreditar que, ao fazê-lo, são determinados por princípios morais. Assim, nos tempos modernos, os dominantes acham que o capitalismo é justo porque as mesmas regras de mercado se aplicam a todos e os dominados acham que é injusto porque a aplicação das mesmas regras produz enormes desigualdades sociais. Num estudo³⁷¹, os participantes foram primeiro atribuídos ao grupo dos P+ ou dos P- pela técnica de recordação de episódio. Em seguida, cada um leu uma versão de um dilema moral:

- **Punição** – “Um professor segue a regra de que se uma criança na turma se comportar mal, ele castiga-a. Heinz é uma dessas crianças, que bate noutras. Hoje, Heinz não se comportou bem, portanto, a regra impõe que ele seja punido. No entanto, o professor suspeita de que ele foi provocado por outros meninos e, por isso, primeiro pensou não o punir. Mas, por outro lado, não punir Heinz fragiliza as regras e cria desordem. O que é que o professor deve fazer?”;
- **Recompensa** – “Um professor segue a regra de que se

uma criança na turma se comportar bem, ele recompensa-a. Heinz fez o seu trabalho de casa e, portanto, segundo a regra, deve ser recompensado. No entanto, o professor suspeita de que Heinz copiou ao fazer o seu trabalho de casa e que, por isso, não merece uma recompensa. Mas o professor não tem a certeza e preocupa-o que não respeitar a regra crie desordem. O que é que o professor deve fazer?”.

Assim, num caso, a aplicação da regra conduz a um efeito negativo (punição) e fazer uma exceção conduz a um efeito positivo; no outro, é o contrário, a aplicação da regra conduz a um efeito positivo (recompensa) e a exceção a um efeito negativo, de tal modo que o estilo moral e a valência da decisão são manipulados de maneira ortogonal. As respostas dos participantes, numa escala de 1 (absolutamente convencido de que o professor deve fazer uma exceção) a 9 (seguir a regra), mostraram que os P+ tinham maior tendência para seguir a regra do que os P-, não dependendo este efeito da versão do dilema. Outras experiências com outros tipos de dilema moral (por exemplo, revelar imediatamente a um doente que ele tem uma doença fatal, ou esperar que ele regresse de uma viagem que sempre quis fazer) mostraram a robustez deste fenómeno.

Estando demonstrada a tendência dos que têm poder para privilegiar a aplicação da regra, numa situação em que esta se pode revelar injusta ou incorreta, resta saber se é insensível às circunstâncias, em particular, se a aplicação não pode depender de quem é visado. Isto foi examinado noutra experiência, em que a aplicação da regra não era vantajosa para aquele que detém o poder. O dilema moral foi formulado numa terceira pessoa abstrata ou na segunda pessoa: “Suponhamos que alguém (você) está agora à procura de uma nova casa. A única opção possível é um edifício público para o qual há uma lista de espera de três anos. Há, no entanto, um plano que permite a essa pessoa (a você) ultrapassar a lista de espera e obter imediatamente a casa”. Os participantes deveriam dizer se esta artimanha era aceitável, de novo numa escala em 9 pontos. Globalmente, os participantes acharam mais aceitável que a artimanha fosse utilizada a favor deles próprios do que a favor de um terceiro. Mas o resultado mais importante é o facto de se ter observado uma interação entre poder e formulação. Na ausência de implicação pessoal, os P+ utilizaram um estilo de pensamento moral baseado na regra, aprovando menos a adoção do plano (2,5, sendo 1 rejeitar absolutamente o plano) do que os P- (3,64). No entanto, quando estavam pessoalmente implicados, os P+ aprovaram o plano (8,38) mais do que os P- (6,75). Falando terra a terra, os que têm poder são a favor da aplicação de regras, salvo quando isso é contra o interesse deles.

São conhecidos inúmeros casos de governantes que utilizam fundos públicos para benefícios privados ao mesmo tempo que condenam a dilapidação

dos bens do Estado, e de banqueiros e empresários que apelam ao Governo para que proteja da crise os seus bancos e as suas empresas, ao mesmo tempo que reservam bónus financeiros para eles e divinizam em palavras a liberdade do mercado. A estes factos aplica-se corretamente o conceito de hipocrisia moral, a atitude mental que consiste em fazer o que se **sabe** ser imoral. É muito provável que a experiência do poder, seja ele político ou económico, conduza frequentemente à hipocrisia moral. Esta questão, que pode ser tratada pelo investigador com instrumentos científicos, é também pertinente para o cidadão. Este gostaria de saber se, quando entrega a alguém, pelo voto, o poder de decidir, corre um risco grande de vir a ser vítima da hipocrisia daquele que contribuiu para eleger. A investigação científica mostra justamente que os indivíduos que se sentem poderosos são, em média, mais estritos nos seus juízos sobre como as pessoas devem agir e, ao mesmo tempo, mais indulgentes para consigo mesmos.

Assim, num estudo³⁷² foi utilizada uma situação em que os participantes, em privado, jogavam os dados várias vezes, indicando que números iam obtendo; com isso, ganhavam bilhetes de lotaria na proporção dos pontos obtidos. Os que receberam um *priming* de poder (pela técnica de recordação de episódio) disseram ter obtido, em média, quase 70 pontos, o que é muito superior ao valor teórico de 50; portanto, mentiram. Embora o valor médio registado pelos que receberam um *priming* de não poder também fosse superior a 50 (cerca de 58), estes mentiram muito menos. Os mesmos participantes estimaram em que medida é moralmente aceitável declarar despesas de viagens que não fizeram. Os P+ foram muito mais estritos do que os P-. A lição destes resultados é clara: comparados com os P-, os P+ são, ao mesmo tempo, mais trapaceiros no seu próprio interesse (dinheiro potencial) e mais exigentes no que diz respeito ao cumprimento da regra moral. Outras experiências do mesmo estudo utilizaram dilemas morais sem relação direta com dinheiro. Por exemplo, se alguém está atrasado para um encontro, é aceitável ultrapassar o limite de velocidade se há pouco tráfego na estrada? E se alguém que precisa de uma bicicleta e não tem dinheiro para comprá-la encontra uma abandonada por um gatuno, é aceitável ficar com ela em vez de levá-la à polícia? Em ambos os dilemas, os P+ (que numa simulação de cenário se tinham sentido primeiro-ministro) mostraram mais hipocrisia moral do que os P- (que se tinham sentido servidores). É interessante constatar que os P- não só não mostraram sinais de hipocrisia, como até, no dilema sobre o roubo da bicicleta, revelaram hipocrisia (a raiz grega - *kritein* significando ser “crítico de si mesmo”), isto é, eles foram mais indulgentes em relação à outra pessoa do que em relação a eles.

O que é que o poder dá que faz com que os poderosos se sintam no direito de serem hipócritas?

Max Weber tinha manifestado a ideia de que o poder dá um sentimento de direito³⁷³, que lhes propicia a desculpa de que podem desviar-se da regra moral que todos os outros devem respeitar. Em contrapartida, basta que o poder

seja sentido pelos próprios poderosos como ilegítimo para que o seu efeito sobre a hipocrisia moral seja eliminado. Noutra experiência, pediu-se a metade dos participantes que escrevesse sobre uma situação em que o seu poder (alto ou baixo) tinha sido sentido como legítimo; para a outra metade este tinha sido sentido como ilegítimo. O poder sentido como ilegítimo não causou hipocrisia moral, tendo os P+ mostrado mesmo hipercrisia. Os autores propõem-nos uma reflexão interessante. Max Weber e Hanna Arendt³⁷⁴ tinham-nos alertado para a possibilidade de as enormes diferenças de poder não serem apenas a consequência da violência dos poderosos e do medo que esta provoca. Os que estão submetidos ao poder aceitam a sua situação em nome da harmonia social, tal como os pobres aceitam a desigualdade social admirando os ricos e desenvolvendo estereótipos negativos em relação aos membros da sua classe. A estabilidade do sistema é garantida por um elevado grau de aceitação das vítimas³⁷⁵, ou, mais exatamente, de uma grande parte das suas vítimas. Os que carecem de poder colaboram na reprodução da desigualdade social e de poder. Vimos que eles manifestaram hipercrisia (os poderosos também, mas só quando sentiam o seu poder como ilegítimo), isto é, eles impunham menos aos outros as normas morais do que a eles mesmos. Sugerem os autores do estudo que a espiral da desigualdade pode ser quebrada se a ilegitimidade da distribuição do poder for revelada e que, para além da revolta aberta, um modo de alcançá-lo, mais subtil, é minar a pseudolegitimidade dos poderosos, aos olhos destes como aos olhos dos fracos, por meio da circulação de informação sobre a realidade do poder e da derrota.

Poder e consumo

A maior parte da humanidade vive atualmente em capitalismo liberal, mesmo quando este coexiste com capitalismo de Estado, como na China. Com todos os olhares centrados no mercado de capitais, protagonizado pela bolsa, há tendência para subestimar o papel avassalador do consumo na economia e nas nossas vidas. Nos EUA, no final de 2007, a dívida do consumidor americano, excluindo a dívida imobiliária, era de 2500 mil milhões de dólares, dos quais 972 mil milhões correspondiam à dívida relativa aos cartões de crédito. A expansão do capitalismo liberal e financeiro e do consumo não são apenas correlativas uma da outra, são processos interativos. E como o capitalismo tem a sua maneira característica de criar poder, o consumo na sociedade capitalista é outra face do poder. O consumo reflete a relação com o poder e, ao mesmo tempo, constitui um motor da luta pela conservação ou pela conquista de poder.

Na sociedade humana primitiva, nenhum caçador voltava para a aldeia gabando as virtudes da carne da sua presa, como sendo tenrinha, manjar de luxo reservado a machos e fêmeas dominantes, e poupando de infeção caninos e molares. Hoje, a publicidade é um instrumento importantíssimo da expansão do consumo e mobiliza verbas enormes na competição pela venda de bens e

serviços. A psicologia do *marketing* e dos comportamentos de consumo tem o seu lugar de relevo neste processo, não só na definição de políticas e na formação de agentes, mas também no quadro de estudos científicos. Aqui, só abordaremos os que examinam a relação entre poder e consumo.

Um estudo³⁷⁶ sobre a maneira como o poder influencia o consumo mostrou que os bens de luxo são particularmente valorizados por quem não tem poder porque, pelo menos, oferecem a imagem do poder. Outro estudo³⁷⁷ mostrou a importância que os africanos e hispânicos dos EUA atribuem à roupa, às joias e aos carros, numa procura de sinais visíveis de um estatuto social que não possuem e que lhes fornecerão uma compensação psicológica. Os que têm poder talvez não necessitem tanto de imagem, visto que têm o poder e que, de certo modo, este já impõe imagem sem necessidade de esforço. O poder proporciona aos que o detêm a possibilidade de pensar sobretudo na satisfação dos seus desejos e não no que os outros pensam deles. Esta questão foi examinada num estudo³⁷⁸ em que os participantes (estudantes) receberam informação sobre uma caneta *Parker* com ênfase na abordagem *soft-sell* ou *hard-sell* (que apelam, respetivamente, para a imagem do produto e o estatuto social, e para o benefício utilitário). O sentimento de poder, avaliado por questionário, mostrou uma correlação com a intenção de comprar a caneta, que era positiva no caso dos participantes que tinham recebido a informação *hard-sell* e negativa nos que tinham recebido a informação *soft-sell*. Assim, quanto mais se é P+, mais se prefere a qualidade e o desempenho. Quanto mais se é P-, mais se prefere a imagem social e o estatuto. Este resultado foi confirmado com uma manipulação de poder (pela recordação de episódio) destinada a criar dois grupos, um de P+ e o outro de P-. A produção de um *slogan* pelos participantes para a apresentação de um determinado produto também conduziu ao mesmo tipo de relação. A questão de saber se os P+ continuariam a preferir, mais do que os P-, um produto de alta qualidade mesmo quando este não estivesse associado a uma imagem de estatuto (no caso dos carros, luxo e qualidade estão geralmente associados), foi verificada apresentando um produto de madeira exótica, muito estilizado mas vulnerável, e outro de madeira comum e sem beleza, mas de boa qualidade e melhor adaptado ao uso. No caso do primeiro produto, os P- mostraram uma atitude mais favorável do que os P+; no segundo caso, aconteceu exatamente o inverso. Assim, os P+ preferem a qualidade à imagem social evocada pelo produto, ao contrário dos P-. Mostrou-se também que os P- apresentam, mais do que os P+, uma preferência pela ostentação de logotipos de grandes marcas nas suas roupas.

A liderança

A **liderança** pode basear-se numa relação de poder, mas este é insuficiente. Idealmente, a liderança requer o reconhecimento, por parte dos seguidores, de uma autoridade justificada por uma competência particular. O conhecimento

científico sobre os aspetos psicológicos da liderança e, em particular, sobre os processos cognitivos implicados, apresenta um atraso considerável relativamente ao que apresentamos acima sobre o poder. A grande maioria das publicações descreve situações de facto e visa a recomendação de práticas. Quando têm objetivos teóricos, os trabalhos publicados são discursivos, preocupados essencialmente em propor taxonomias e elaborar conceitos sem qualquer verificação empírica, ou descrevem pesquisas baseadas em inquéritos e questionários; como tal, as informações obtidas refletem o que os participantes podem e querem declarar. Poucos estudos têm as características de pesquisas de laboratório, comparando grupos diferindo por uma manipulação, como dois tipos de treino diferentes ou a indução de um estatuto particular.

*Dois tipos de liderança têm sido distinguidos; a transacional e a transformacional*³⁷⁹.

A **liderança transacional** exerce influência nos seguidores, clarificando o papel destes e os objetivos das suas tarefas, e indicando-lhes as recompensas, materiais ou não, que receberão caso os objetivos sejam atingidos. A **liderança transformacional** procura estimulá-los a superar os seus interesses imediatos, a pensar e a funcionar como membros de um grupo para bem deste, a fixar para eles mesmos e para o grupo objetivos ambiciosos, a inovar encontrando novas maneiras de resolver os problemas e a ter desempenhos que ultrapassem as expectativas. Esta liderança também é denominada carismática, porque o comportamento do líder deve fornecer um modelo que faça os seguidores respeitá-lo e terem confiança nele. Os estilos transacional e transformacional não se excluem um ao outro, podem ser combinados. Uma conceção recente encara a liderança como resultando da atividade de um sistema dinâmico em rede, em que os agentes interagem produzindo resultados adaptativos como inovações e a disseminação de conhecimentos. Assim, a liderança seria menos a função de um indivíduo do que um fenómeno emergente no interior de um sistema complexo. Esta visão, em que a dicotomia líder-seguidor se esbate, seria mais coerente com a estrutura e o funcionamento de muitas organizações modernas. Fala-se de liderança coletiva, partilhada ou distribuída nos casos em que as organizações não compreendem hierarquias verticais claras. Também se desenvolveu a e-liderança, que envolve pessoas de diferentes organizações e países em equipas virtuais. Tendo o desenvolvimento tecnológico afetado profundamente os modos de comunicação e o acesso à informação, a liderança não se manifesta nestas equipas como nas interações face a face, fazendo aparecer novos mecanismos como os “sistemas de suporte à decisão de grupo”.

Líderes e seguidores

Os líderes prototípicos, isto é, aqueles que representam as características

dominantes do grupo, tendem a ser os mais carismáticos³⁸⁰. Uma questão pertinente é a de saber se os líderes são mais carismáticos porque os seguidores percebem que eles se ocupam com integridade e equidade dos interesses do grupo, ou porque os seguidores sentem que conseguem controlá-los e influenciar as suas decisões.

O carisma dos líderes

Um estudo³⁸¹ realizado com empregados dos correios holandeses, que trabalhavam sob a orientação de um líder, mostrou que os seguidores que apresentavam um alto grau de identificação com a organização atribuíam mais carisma aos líderes mais prototípicos e que esta relação era mediada pela sua percepção de que os líderes se ocupavam dos interesses do grupo. Os líderes mais prototípicos também estavam associados a uma maior percepção dos seguidores de poderem controlá-los nas suas decisões, mas esta variável não influenciava a percepção do carisma. Noutro estudo, com estudantes, foram manipulados num cenário o caráter prototípico do líder e a identificação do seguidor à organização. O carisma do líder, pelo menos entre os seguidores que se identificam fortemente com a organização, resulta da percepção de que ele se ocupa do grupo com seriedade e competência. A percepção de controlo do líder pelo seguidor não age sobre o carisma daquele; porém, na medida em que o líder prototípico é aquele que representa bem o grupo, tem sentido que ele seja também percebido como alguém que pode ser influenciado de maneira a que as suas decisões tenham em conta os interesses dos seguidores.

Qual é o líder mais eficiente? O que é severo e até agressivo, ou o que é gentil e camarada? Com que tipo de líder os seguidores obtêm os melhores desempenhos, com o que se zanga regularmente ou com o que é alegre e cria uma atmosfera feliz? Os estudos sobre esta questão têm dado lugar a resultados contraditórios. Um deles³⁸² propôs que os outros podem ter esquecido um elemento essencial. Um líder só é líder porque tem seguidores, e a personalidade e as emoções destes também devem ser um dos elementos do problema. Mais: o fator crucial deve ser a relação entre as características do líder e as características dos seguidores, as interações que eles desenvolvem e que podem conduzir a melhores ou piores resultados

em certas combinações de personalidade e de humor do que em outras. Aquele estudo apoiou-se nas seguintes premissas: os indivíduos mais agradáveis com os outros, ao valorizarem a harmonia, preferem a cooperação à competição e esperam ser tratados pelos outros com cortesia; os indivíduos menos agradáveis são os que não recuam perante os conflitos e são mais céticos sobre as intenções dos outros. Para os primeiros, a confrontação com um líder que se zanga deveria ser stressante e exigir uma energia cognitiva que os tornaria menos capazes de processar a informação e tomar boas decisões³⁸³. Os segundos, sendo menos sensíveis ao conflito, deveriam encarar as tarefas de forma menos pesada e até poderiam utilizar a severidade do líder como um instrumento de motivação³⁸⁴.

Uma experiência mostrou que a leitura aos participantes de uma história em que o líder se zanga, ao mesmo tempo que se lhes mostra uma foto do líder com uma expressão zangada, faz com que os participantes considerados muito agradáveis (segundo as suas respostas a um questionário) se mostrem menos motivados para trabalhar com esse líder, verificando-se a tendência oposta nos participantes considerados pouco agradáveis. Noutra experiência, os participantes foram levados a acreditar que estavam a contribuir para comparar os efeitos da e-liderança, em que o líder comunicava com eles por computador, e da liderança tradicional, com a presença física do líder. Na realidade, o líder só comunicou por computador com os participantes, agrupados em equipas, para inicialmente lhes explicar a tarefa que teriam de realizar na simulação de uma situação de comando de operações militar e que consistia em proteger um determinado espaço aéreo de intrusões inimigas. Eles foram treinados durante mais de uma hora para controlar veículos e detetar, identificar e atingir os alvos inimigos. Depois deste treino, o líder voltou a comunicar com eles e o mesmo discurso foi feito, numa condição, com o rosto, a entoação de voz e as posturas do corpo a exprimir a zanga e a irritação, e, na outra, a gentileza e o entusiasmo. Em seguida, as equipas voltaram a trabalhar mais meia hora, perdendo pontos quando um inimigo entrava nas suas zonas e ganhando pontos quando o atingiam. Os resultados mostraram que as equipas que tinham sido confrontadas com um líder zangado tiveram melhor desempenho e acharam a tarefa menos pesada quando o carácter dos seus participantes era pouco agradável. As tendências inversas foram observadas nas equipas em que o carácter dos participantes era muito agradável. Uma análise estatística indicou que a sensação de peso da tarefa podia explicar o efeito interativo do carácter do líder e dos seguidores

no desempenho. Assim, pode inferir-se destes resultados que os líderes que sabem interpretar o caráter dos seguidores e adaptar o seu comportamento emocional em conformidade são os mais persuasivos e os que têm mais influência. Quando o seguidor tem um caráter agradável, o líder fará bem em reprimir as suas reações coléricas. Quando o seguidor é pouco agradável, ele pode até mostrar-se mais zangado do que realmente está, porque isso estimula o desempenho.

É responsabilidade dos líderes ajudar os seus grupos a atingir os seus objetivos, mas eles podem ter também os seus próprios interesses, o que, inevitavelmente, cria tensão. Líder é alguém que tem poder e o poder pode corromper. Corrupção é o abuso de poder para fins próprios, ganho pessoal³⁸⁵, embora em certas circunstâncias a corrupção possa beneficiar não só o líder, mas também o grupo ou a comunidade, contribuindo para o prestígio do líder³⁸⁶ (esta forma de liderança recebeu o nome de “corrupta eficiente”³⁸⁷, em oposição à “liderança destrutiva”³⁸⁸). Na evolução da espécie humana, a organização hierárquica dos grupos conduziu a um controlo diferenciado e assimétrico sobre os recursos, com profundas consequências sobre a tomada de decisões. A existência de líderes e seguidores faz com que os líderes desejem manter ou aumentar a diferença de poder entre eles e os seguidores, para garantirem a sua posição privilegiada e aumentarem os seus benefícios pessoais. Os seguidores procuram, pelo contrário, diminuir essa diferença, para reduzirem o seu grau de exploração e o seu afastamento do processo de decisão. Não é de estranhar que muitas pessoas experimentem um desejo forte de poder e que, tendo-o saboreado, queiram preservá-lo. Mas também se pode compreender que outras pessoas tenham uma sede de poder muito mais comedida e aceitem dividi-lo. As estruturas hierárquicas das sociedades humanas primitivas comportavam uma certa distribuição de poder entre os indivíduos³⁸⁹: a liderança não era generalizada mas específica a certos domínios, segundo a competência³⁹⁰, o que conduzia a uma interdependência, senão a um igualitarismo, suscetível de reduzir os conflitos³⁹¹. Foi quando o tamanho dos grupos cresceu muito que o poder dos líderes se estendeu para além do seu domínio de competência e o governante passou a ser necessário, tornando-se um líder para o produtor de bens.

Uma teoria evolutiva do estatuto e da liderança³⁹² distinguiu duas estratégias opostas, com o mesmo objetivo de subir na hierarquia: a obtenção e o uso do poder através da força e a manipulação egoísta dos recursos do grupo; e o

prestígio, que utiliza o respeito alcançado através de conhecimentos e de habilidades colocados ao serviço do grupo a fim de exercer influência. Num estudo³⁹³, foi manipulada a estabilidade do grupo, partindo da ideia de que a instabilidade da hierarquia constitui um sinal de ameaça para o poder do líder. Os participantes, estudantes que receberam o papel de líder, formavam triádes com dois outros indivíduos. Foi-lhes dito que este papel lhes fora atribuído pelos seus *scores* elevados numa escala de motivação (na realidade, a atribuição era aleatória) e que deveriam ajudar o grupo para que o seu desempenho fosse o melhor possível. Havia duas condições, de estabilidade e de instabilidade, a diferença sendo que nesta última se dizia aos participantes que a posição de líder poderia ser reatribuída durante a sessão. Na condição de controlo, dizia-se-lhes que todos os membros do grupo tinham igual autoridade. O desejo de dominância foi determinado através da avaliação de frases como “Sou geralmente líder do meu grupo” e o prestígio a partir de frases como “Gosto de ser admirado pelo que faço”. Em seguida, tinha lugar uma tarefa de grupo, versão da “tarefa de associados remotos”, que consistia em encontrar uma palavra que reunisse três palavras apresentadas: por exemplo, para “branco”, “mexido” e “casca”, uma resposta aceitável é “ovo”. O grupo recebia 1 dólar por cada resposta aceitável. Na primeira fase, cada participante realizava a tarefa sozinho. Na segunda, a tarefa era realizada em conjunto e o dinheiro ganho pelo grupo era a soma dos montantes das duas fases.

A astúcia estava no facto de o investigador ter explicado aos participantes dos grupos de liderança que, em virtude deste seu papel, poderiam escolher índices do nível de dificuldade para eles mesmos e para os outros membros do grupo (aos participantes do grupo de controlo foi dito que tinham sido escolhidos ao acaso para esta função). Foi-lhes dado como exemplo que, se a palavra-chave fosse “memória”, um índice de nível 1 seria “função cognitiva que permite armazenar e recuperar a informação e cuja primeira letra é M” e um índice de nível 7 seria “termina com a letra A”. Além disso, levou-se os participantes a acreditar que os níveis de dificuldade escolhidos permaneceriam secretos. Assim, os participantes da condição de instabilidade eram confrontados com um dilema: a sua responsabilidade como líder era de maximizar o desempenho do grupo e, para isso, deveriam escolher os melhores índices para todos. Mas, se durante a primeira fase reservassem para eles mesmos os melhores índices e escolhessem os mais desfavoráveis para os outros, estariam em boas condições para evitar que outro membro tivesse um desempenho inicial melhor, protegendo a sua função de líder. A variável dependente crucial era a diferença entre os níveis de dificuldade atribuídos a eles mesmos e os atribuídos aos outros membros do grupo. Esta diferença foi maior na condição de instabilidade do que nas duas outras condições (que não se distinguiram uma da outra), mas apenas quando os participantes tinham um alto desejo de dominância. Análises suplementares mostraram que a liderança instável provocou o desejo de preservar o poder entre os participantes de alta dominância e este, por sua vez, determinou as atribuições “egoístas” de índices. Foi o caso de 45% dos

participantes na condição de instabilidade e de 13% e 10% nas condições de estabilidade e de controle.

O efeito da ameaça que o líder experimenta relativamente à sua liderança pode desaparecer quando o grupo ganha coesão por ter de se defender contra outros grupos. Neste caso, o desejo do líder de que o seu grupo ganhe na competição com os outros grupos pode prevalecer sobre o interesse pessoal. Os outros membros do grupo passam a ser vistos como aliados e não como inimigos. Em experiências em que se mantiveram as condições de instabilidade e de controle, os participantes foram informados de que o seu grupo competia com outro grupo (condição de intercompetição) ou simplesmente que havia outro grupo (condição de não competição). Pensava-se que, na condição de intercompetição, outro membro percebido pelo líder como sendo particularmente habilidoso e podendo ameaçar a sua posição não seria percebido como ameaça mas como alguém com quem era importante cooperar. Na condição de instabilidade, a competição intergrupos aumentou a percepção de afiliação nos líderes com alto desejo de dominância, mas não nos que tinham baixo desejo de dominância, o que não aconteceu na condição de controle. Novamente, o desejo de prestígio não teve nenhum efeito. Este mesmo padrão de resultados verificou-se com a tarefa de associados remotos e com uma nova tarefa de grupo, que consistia em completar palavras; por exemplo, RI _ _ _ poderia evocar “rival” ou “river” (rio, em inglês). Em situação de não competição, a condição de instabilidade provocou um aumento das respostas com a palavra que exprimia uma ameaça nos participantes com alto grau de dominância, enquanto na situação de competição intergrupos houve para essas palavras uma diminuição das respostas. Quando noutra experiência se colocou o líder com alto desejo de dominância no dilema entre proteger o seu poder, relegando um membro excepcionalmente habilidoso do grupo a uma posição subordinada, ou abandonar a posição de líder em favor desse indivíduo, que daria um melhor líder, para ajudar o grupo, constatou-se que a presença de um outro grupo rival conduziu o líder com desejo de poder a sacrificar-se e a privilegiar o interesse do seu grupo.

Este conjunto de resultados levanta várias questões. Numa sociedade em que há uma multiplicidade de líderes, a constatação de que a competição entre grupos conduz a um maior sentimento de afiliação desses líderes pode levar um líder máximo a utilizar a estratégia da defesa da comunidade face a inimigos externos. Isto permite reduzir a tendência dos líderes de segundo escalão com alto desejo de dominância para agirem segundo os seus interesses próprios e para acabarem, mais tarde ou mais cedo, por ameaçar o poder do líder máximo. Além disso, quando uma comunidade se fecha sobre si mesma, recusando a competição com outras, numa situação de relativo entendimento ou até de cooperação entre as comunidades, há uma forte probabilidade de que o desejo de manutenção do poder suscite a emergência de líderes que se preocupam essencialmente com o seu próprio interesse, afetando gravemente os interesses

da comunidade. Em qualquer caso, são os indivíduos com alto desejo de dominância que mais se esforçam por obter posições de líder e mais abusam do seu poder.

Uma sociedade que se preocupa com o bem comum deveria estabelecer mecanismos que evitem a emergência deste tipo de líderes atraídos pelo poder. Numa democracia representativa, os líderes com alto desejo de dominância deveriam suscitar a desconfiança dos eleitores.

Liderança no atual mundo de crises

O mundo atual é um mundo de transformações tecnológicas cada vez mais aceleradas, com importantes repercussões sociais, institucionais e psicológicas. Desde os primórdios do capitalismo, no século XII, é também um mundo de crises económicas cada vez mais frequentes. A primeira crise importante nos EUA ocorreu há cerca de um século, antes da grande crise no final dos anos 20. Ironicamente, os finais de década parecem ser turbulentos: 1987 conheceu uma grande crise financeira com origem nos EUA; em 1997, uma crise na Ásia estendeu-se aos outros continentes; em setembro de 2008, teve início a (primeira?) crise financeira gravíssima da globalização, da qual o mundo ainda não saiu completamente.

Esta crise deveu-se à incapacidade da sociedade norte-americana de assegurar a estabilidade económica das classes médias, as quais, para manter o seu nível de vida, correm riscos e recorrem ao endividamento. Os riscos associados ao endividamento são, sucessivamente, transferidos de instituição financeira para instituição financeira (a compra de dívidas deveria parecer uma aberração tão grande como a metafórica “compra de almas” no livro de Gogol), até que a falência de uma desencadeia a falência de outras, desmorona-se a confiança, estancam-se os empréstimos e uma onda de pânico submerge os mercados e aterroriza os cidadãos. Os Estados correm a ajudar as instituições financeiras, endividam-se eles mesmos e fazem os cidadãos pagar duplamente o preço da sua dívida, pela redução dos salários reais e pela laminação dos serviços públicos (relativos à saúde, à educação, à segurança social, etc.). Na realidade, a crise é global, económica, institucional e psicológica. Nos países democráticos, a democracia, desvirtuada há muito tempo, aparece agora na sua nudez crua, pela súbita compreensão das populações de que os políticos que representam os cidadãos são parceiros do poder económico e financeiro, com o qual partilham os interesses, o proveito e o destino. Todos, ricos e não ricos, poderosos e não poderosos, apresentam o mundo como sendo dominado por uma força que os transcende e que veneram ou temem: o mercado financeiro, ou mais simplesmente o mercado. Ouve-se expressões como: o mercado é que sabe, o mercado tem sempre razão. De facto, alienamos ao mercado a nossa razão, os nossos desejos, a nossa capacidade de decisão e, talvez, a nossa “alma”.

Num artigo recente de um líder, pesquisador em questões de liderança e de gestão, apresenta-se como uma urgente necessidade o exame da contribuição da liderança para esta ruína global que foi o *crash* de um trilhão de dólares (embora dados mais recentes do FMI tenham reduzido este balanço para pouco mais de dois bilhões de dólares)³⁹⁴. Outro autor refere-se também à necessidade de “repensar a gestão depois do colapso do capitalismo de investimento”³⁹⁵. Esta crise financeira e global é certamente uma crise da liderança e das formas que esta tem revestido, pondo a nu a ingenuidade ou a hipocrisia do tratamento que tem sido feito da liderança nas “ciências da liderança e da gestão” e na avalanche de livros que lhes são consagrados para os inúmeros ambiciosos cidadãos que são, julgam ou querem ser líderes. De facto, ser líder em algum dos diversos tipos de organizações que integram a vida económica e financeira do mundo atual é uma aspiração de muitas pessoas. As próprias organizações gastam milhões para formar excelentes líderes, através de centros específicos de formação de líderes (*business schools*), que ajudam a criar e a manter. A liderança alimenta-se a si própria e incha exponencialmente, porque o sujeito da frase anterior, “as organizações”, pode ser substituído por “os líderes que estão à cabeça das organizações”. Do mesmo modo que o “mercado” é o lugar e o resultado de uma interação entre seres humanos, a organização é um sistema, quase sempre hierárquico, de seres humanos. Cautela, portanto, com os desvios da nossa capacidade de abstração, que consistem em atribuir a um “ser” fora de nós aquilo que é apenas uma maneira de sermos e da qual somos constantemente responsáveis.

A formação de líderes e de gestores tem evoluído de uma preocupação forte com a abordagem de aspetos e dilemas éticos³⁹⁶ para a consideração quase exclusiva de como maximizar uma quantidade aparentemente objetiva: os valores dos acionistas. Ressalte-se que, no sentido oposto, os estudantes que terminaram o MBA da Universidade de Harvard em 2009 escreveram e assinaram um juramento afirmando que a gestão é uma atividade ética que deve ser conduzida não só no interesse dos acionistas, mas também no da sociedade em geral. A grandeza das coisas e, com ela, a loucura das grandezas, cria armadilhas e, por vezes, precipícios. Um governador do Banco de Inglaterra³⁹⁷ escreveu que o risco ideal para o sistema de gestão de um banco é dançar até que a música pare e achar a saída antes dos seus concorrentes. Acrescentou que os bancos de investimento que tiveram os melhores resultados não foram os que recuaram muito antes de começarem as perturbações dos mercados no verão de 2007, mas os que reagiram mais depressa. Como numa competição fica sempre alguém para trás – continuou ele – o sistema tem de saber prever em quanto o mais fraco irá sair lesado e em que medida os danos se espalharão através do sistema. Certamente, na busca dos culpados, dos que serão julgados e punidos em tribunal, é fácil apontar para o mais fraco, o que saiu do baile tarde demais. O culpado podem ser, afinal, os que têm o sistema a seu cargo, os que regulam o sistema ou que não o regulam mas deveriam regular. É a moral extraída dos

acontecimentos pelo jornal *Financial Times*³⁹⁸. Indo mais longe, o culpado pode ser o próprio sistema, o que requer pensar sobre o sistema e muito além do sistema. A crise que se viveu em 2008-2009 suscitou reações muito diversas entre os especialistas. Um responsável do Tesouro britânico defendeu que a gestão dos bancos é um problema das suas administrações e propôs medidas de organização interna, ao mesmo tempo que chamou a atenção para as competências psicológicas dos seus membros³⁹⁹. Fraco paliativo para outros desastres! Uma especialista defendeu⁴⁰⁰ que é preciso reinventar um sonho coletivo em que os líderes continuam a ser indivíduos extraordinários, que merecem ser extraordinariamente bem pagos, e que um novo tipo de corporações de vanguarda (superpolicias, ressurgência do sonho nietzschiano do “super-homem” para o mundo organizativo?), dirigidas por redes flexíveis, exigirá mais dos líderes: “A corporação de vanguarda só será boa se os líderes forem capazes de atrair, motivar e reter pessoas habilidosas e fazer com que elas se auto-organizem e colaborem”.

Apesar de tomadas de posição como estas, parece evidente que nem os diretores executivos das corporações ou das instituições financeiras, nem os líderes políticos, sabem para onde caminham e nos fazem caminhar. Todos ganharíamos em compreender melhor como é que os nossos desejos e as nossas disposições mentais nos empurram para certos comportamentos. Para além da pequena contribuição que pode vir da ciência psicológica, parece estranho que não seja reconhecido o facto de que, em geral, as mesmas causas produzem os mesmos efeitos. Pelo menos, quando essas causas agem nas mesmas circunstâncias - o que pode já não ser o caso, hoje em dia. A aparente aceleração e o evidente agravamento das crises são factos novos, que estão, provavelmente, associados e mesmo dependentes de outro facto novo, mais fundamental, que é a globalização. O que é e o que será a liderança não pode ser analisado ou imaginado sem ter em conta a globalização, pelo que convém que evoquemos este processo irreversível tão brevemente quanto possível. A globalização tem duas faces, conforme a perspectiva seja a dos financeiros e dos empresários, ou a dos trabalhadores e dos consumidores. A perspectiva dos primeiros é a de que os fluxos de recursos e de capitais já não conhecem fronteiras de Estado ou nacionais, e de que diferentes fases do processo de produção podem ser distribuídas entre diferentes países, mesmo muito distantes uns dos outros. A perspectiva dos segundos é que todos os seres humanos, independentemente do lugar onde moram ou onde estão, possam ter acesso aos mesmos bens e serviços em quantidade praticamente ilimitada, com exceção dos “bens de prestígio”, que são em número restrito e podem até ser únicos.

A identificação entre globalização e eliminação dos obstáculos à acumulação dos lucros é abusiva. O fundamentalismo do livre mercado assenta em dois postulados: que a liberalização do mercado otimiza o crescimento da riqueza (não está demonstrado e é provavelmente falso) e que a acumulação dos

lucros (é uma realidade) assegura a distribuição mais justa da riqueza (a experiência tem demonstrado ser falso). No que diz respeito à primeira, a história mostrou que países como os EUA e a Alemanha industrializaram-se no século XIX porque foram protecionistas relativamente às economias dominantes. Atualmente, o protecionismo e as consequentes disputas comerciais caracterizam as relações entre as grandes potências económicas. A globalização pode ter lugar qualquer que seja, no interior de cada Estado, federação ou união de Estados, o grau de regulação e regulamentação do mercado. Do ponto de vista do trabalhador, a globalização deveria ter conduzido à eliminação dos obstáculos aos seus movimentos. Ora, as restrições à imigração têm-se tornado cada vez maiores. Do ponto de vista do consumidor e do ser humano em geral, a globalização não implica necessariamente a homogeneização dos produtos (bens e serviços) e do modo de vida e de cultura dos habitantes do planeta. Em resumo, a globalização é um processo que não impõe uma forma particular de organização social, nem corresponde a uma determinada ideologia.

Cada crise tem levado os dirigentes das principais potências a tomar medidas intervencionistas, que abandonam quando a situação melhora. Algo de semelhante se passa em relação à liderança. Cada crise relança a questão da liderança, sem que haja qualquer mudança notável. No domínio da liderança política, a evolução tem sido a descrença crescente nas populações, sobretudo dos países de democracia parlamentar, quanto à utilidade da sua intervenção nos episódios eleitorais. Tal acontece por efeito de dois processos associados: o líder político é cada vez mais um profissional da política (entra-se na política como se entra numa empresa) e o poder político tem cada vez mais ligações ao poder financeiro. As pessoas dão-se conta de que os líderes são escolhidos por minorias para privilegiar interesses que só secundariamente são os delas. No mundo das organizações e, em particular, das corporações económicas e financeiras, a situação é semelhante. A diferença é que, sobretudo nas corporações, os líderes não são eleitos, sendo designados pela minoria dirigente no seu seio: isto é, são cooptados. O princípio de eleição do líder, considerado essencial à democracia, foi conquistado e consolidado no quadro das instituições políticas, mas nunca foi sequer considerado no das instituições económicas e financeiras. Além disso, o líder político tem de responder perante a assembleia eleita por todos os cidadãos, o que não é o caso do líder de uma corporação, que responde perante uma assembleia que representa apenas uma parte dos interessados e não todos os trabalhadores. Assim, a situação formal da liderança política nunca se estendeu à economia e muito menos à finança, a qual funciona como uma seita. Isso faz com que o problema da liderança das corporações (como mobilizar os “seguidores” para a realização dos objetivos da corporação) seja irresolúvel, por três razões: os “seguidores” nunca intervêm na formulação dos objetivos; os “seguidores” nunca intervêm na designação dos líderes; e os “seguidores” nunca intervêm no controlo das suas decisões e do futuro da corporação. Se pudessemos prever o que serão os líderes, políticos ou corporativos, na sociedade do futuro, saberíamos automaticamente o que será esta sociedade. Atualmente, podemos apenas imaginar que se encontrará entre dois extremos: entre a sociedade da

submissão compulsiva à autoridade e da perda total da responsabilidade individual, e a sociedade da participação individual consciente, informada e responsável no controlo coletivo dos processos de liderança.

CONCLUSÃO

Com origem na competição pela reprodução sexual, a desigualdade entre os seres humanos relativamente ao poder estendeu-se, ao longo da história, aos sistemas de governação, de complexidade crescente e à propriedade e ao uso de uma série de bens materiais e imateriais. Ao contrário da ideia de que ter ou não poder resulta automaticamente de disposições pessoais, tem-se observado que a posse e a falta de poder influenciam fortemente não só as relações sociais e o comportamento, como também a cognição, os afetos, os juízos de moralidade e as próprias capacidades de decisão e de ação. O poder é instável: gera ilusões de controlo e, quando percebido como ilegítimo, suscita a revolta. Nos conjuntos sociais organizados e definidos por um objetivo, o poder procura exprimir-se como liderança, mas as formas desta conduzem a perceções e reações diversas que dependem de fatores sociopsicológicos. Na sociedade atual, de crescente globalização e de extrema agudização das desigualdades, a questão da liderança tornou-se particularmente candente para os grupos que possuem o poder.

O **dinheiro**, contrariamente ao sexo, à sociabilidade e ao poder, não corresponde a uma necessidade “natural”, no sentido de estar enraizado na nossa biologia e resultar de um processo evolutivo. O apetite pelo dinheiro é recente na história da humanidade, já que apareceu há cerca de 3000 anos⁴⁰¹. Trata-se de uma invenção cultural cuja função se foi transformando. O dinheiro foi inventado para facilitar a troca de bens. Na medida em que representava o valor de um bem, adquiriu o papel de termo da troca: bem ou serviço contra dinheiro, dinheiro contra bem ou serviço, criando uma desigualdade na relação. O termo salário vem da palavra latina *salarium*, que significava sal, e parece ter origem no costume de recompensar os soldados romanos pelos seus serviços com sal (mais valioso na época do que hoje em dia).

Um objeto concreto não é equivalente a outro objeto concreto na sua função. Mas quando passou a ser trocado por dinheiro, adquiriu outra qualidade para além da sua utilidade intrínseca, a de conter valor, expresso numa medida que passou a ser aplicável a todos os objetos e serviços, incluindo o sexo, a prestação social, o poder, a corrupção para alcançar ou manter o poder e (como reconhecido em tribunal) todos os sentimentos. Em 3000 anos, tudo passou a ser convertível em dinheiro. Tão grande é esta força do dinheiro que, rapidamente, passou de instrumento, que não deixou de ser, para se tornar também um fim em si mesmo. O dinheiro adquiriu as virtudes dos objetos e das atividades essenciais à sobrevivência. Os objetos são encarados como vitais, o dinheiro também. Os objetos provocam reações afetivas e emocionais fortes, o dinheiro também. Os objetos conduzem a ativações em áreas específicas do cérebro, o dinheiro também⁴⁰². Pelos objetos arrisca-se a própria vida, pelo dinheiro também. O dinheiro produziu, de maneira generalizada, efeitos perversos que os impulsos naturais só produzem episodicamente em alguns indivíduos. O impulso sexual pode fazer com que os indivíduos se excitam e tenham uma descarga sexual por verem filmes pornográficos, acariciarem um boneco ou beijarem um pertence do seu objeto sexual primário; mas também o dinheiro se tornou um *fetiche*, uma “motivação sem função”⁴⁰³. A sua função é a acumulação de metal, papel e, mais recentemente, de sequências de símbolos binários em contas bancárias ou outras instituições financeiras.

*O dinheiro, criação cultural, chegou mesmo a arrastar, na sua força expansiva, aquilo que é um impulso natural: o instinto do jogo. O dinheiro é, ao mesmo tempo, um instrumento e uma droga*⁴⁰⁴.

O ponto de vista de teóricos ou cientistas sociais segundo o qual os homens se alienaram ao dinheiro, ou, noutros termos, se tornaram dependentes dele ao ponto de não poderem fixar ou manter critérios de satisfação (uma vez atingido o milhão, recomeça a procura, desta vez, para um bilião, e assim insaciavelmente) não corresponde, naturalmente, à opinião da maioria das pessoas no mundo moderno, em particular dos norte-americanos. Uma análise antropológica dos EUA mostrou que, neste país, o dinheiro invade todas as relações sociais e é associado metaforicamente ao amor, ao sangue, ao sêmen, ao alimento e a Deus⁴⁰⁵. O engodo pelo dinheiro não teria nada de imoral, o que contrasta com a ética de filósofos como Kant, que escrevera que o que tem preço não pode ter dignidade⁴⁰⁶.

Já dissemos que o comportamento relativamente ao dinheiro pode alimentar-se no instinto do jogo. Um fator provavelmente mais determinante do que a predisposição para o jogo pode ser o instinto de troca⁴⁰⁷. Nas sociedades humanas, a troca é muito anterior ao dinheiro: quer a troca altruísta, que se dá, geralmente, no seio da aldeia (em que a retribuição não é exata, ou não é imediata e até pode nunca vir a acontecer), quer a troca obrigatoriamente exata e imediata, que tem lugar com indivíduos exteriores à aldeia. É legítimo pensar que a troca não conduziu espontaneamente ao aparecimento do dinheiro. Um instinto no qual se terá baseado a acumulação do dinheiro, mais do que a sua simples criação, é a coleta de bens; um comportamento que, no Homem, data, pelo menos, do Neolítico e tem provavelmente origens muito anteriores⁴⁰⁸. Muitos animais, desde os insetos aos mamíferos, colecionam alimentos ou outros objetos úteis como uma estratégia de autopreservação⁴⁰⁹ e também de preservação da espécie, podendo ser uma demonstração da capacidade do macho para impressionar e conquistar a fêmea. A acumulação pode ter também um valor hedónico, que se manifesta na tendência para fazer coleções de objetos variados e – só aparentemente paradoxal – no consumo irreprimível.

Por detrás do engodo pelo dinheiro pode estar também o espírito de competição, que faz com que se queira ter mais dinheiro do que o vizinho (um carro mais potente, uma piscina maior, uma mulher mais atraente ou um marido mais rico). A tendência para a competição estará, provavelmente, no nosso genoma e no de muitos outros animais (o que não implica que o carro e a piscina, tal como o dinheiro, já estivessem programados geneticamente). Queremos desejar o que os outros desejam e que, através da realização desse nosso desejo, os outros desejem o que desejamos e acabamos por conseguir. Assim nos tornamos objeto de reconhecimento, de admiração e mesmo de inveja. São

várias as escolas da moderna psicologia da personalidade que afirmam que somos aquilo que os outros veem em nós ou nos atribuem. Se os outros não nos admirassem e invejassem pelo nosso dinheiro, a nossa febril procura por dinheiro esmoreceria e pareceria ridícula, grotesca.

Nas duas secções seguintes, abordaremos a troca e o consumo, comportamentos que devem ser distinguidos dos monetários.

Da troca à economia de mercado

A **troca** existiu primeiro em autarquia, no seio de uma comunidade pequena de parentes, amigos ou vizinhos, e funciona bem por bem, serviço por serviço, ou um pelo outro. Essa troca ainda existe hoje e é muito mais considerável do que se imagina.

EXEMPLOS DA VIDA REAL

Na história de Carlos e do seu vizinho, apresentada no Capítulo I, os dois resistem a fazer o que seria racional: Carlos limpar as duas piscinas e o vizinho os dois carros. Mas suponhamos (não é anedota, temos pessoalmente essa experiência) que há no nosso jardim uma árvore que não desiste de crescer e que todos os anos precisa de ser podada para que o sol continue a chegar ao jardim do vizinho (homem já reformado). Por outro lado, há uma sebe entre os dois jardins que, por razões estéticas, precisa de ser cortada mais regularmente. O vizinho tomou a iniciativa, amavelmente, de cortar a sebe também do nosso lado de cada vez que cortava do seu. Nós retribuimos podando a árvore. Nenhuma das partes tem calculado o “preço” do seu trabalho. Ambas ganham, porque os dois problemas ficam resolvidos, com a vantagem de assegurarem a boa convivência. Sem contrato, sem contabilidade, sem litígios. Porque é que tal parece difícil na história da lavagem de carros e piscinas? Porque a lavagem está associada a um estatuto social inferior, ao ponto de mesmo a reciprocidade não anular o preconceito.

A passagem da troca à economia de mercado conduziu a modificações

importantes nas relações interpessoais e nas reações emocionais dos indivíduos que, em matéria económica, funcionavam na base da troca, em autarquia. Em muitas sociedades da Amazônia, o contacto com a economia de mercado fez-se pela captura de escravos para troca por metais e armas de fogo, incentivando ainda mais as guerras e provocando desigualdades económicas importantes entre grupos⁴¹⁰. A venda de escravos terminou, mas as desigualdades induzidas pelo comércio criaram novos comportamentos e sentimentos, como a inveja e a consciência da privação⁴¹¹. A partir do século XIX, o mercado da borracha, do quinineiro, das peles, das madeiras e dos metais conheceu um grande desenvolvimento. Ajudado pelo poder político e por recursos económicos, foi um instrumento de exploração dos povos indígenas⁴¹². Nas áreas de grande diversidade étnica, estes povos rejeitaram o comércio e mantiveram a sua independência, retirando-se para o interior e/ou lutando⁴¹³. Já nas áreas de maior unidade étnica, estabeleceram comércio com os ocidentais e foram atraídos pelos produtos industriais que os funcionários governamentais lhes apresentavam para os incentivar⁴¹⁴. Um estudo realizado na Amazônia peruana mostrou que, enquanto os indicadores objetivos de saúde aumentaram entre os Matsigenka, os indicadores de bem-estar mental caíram. O aumento da densidade da população e das interações com comerciantes, missionários, professores, trabalhadores do setor da saúde e pessoal das empresas petrolíferas acompanhava-se de mais *stress*, inveja, violência doméstica, medo do futuro, sentimentos de inferioridade e acusações de feitiçaria⁴¹⁵ (estas sobretudo aos comerciantes indígenas que mais se tinham ocidentalizado⁴¹⁶).

TROCA DIRETA E ECONOMIA DE MERCADO

Em algumas dessas sociedades, o contacto com a economia de mercado é recente, de meados do século XX. É o caso dos Tsimane' da Bolívia, uma etnia com um temperamento caracterizado por um alto grau de impulsividade. Num estudo sobre eles⁴¹⁷, foi observada uma correlação positiva entre o remorso e várias medidas de envolvimento na economia de mercado: o rendimento monetário e a despesa monetária das duas últimas semanas, o valor monetário dos bens duráveis obtido no último ano e o crédito monetário. Foi calculado que, quer a duplicação dos bens duráveis nos últimos dois anos, quer a acumulação de dívidas importantes conduziram a um aumento da estimativa de remorso em cerca de 30%. Outro resultado importante foi a associação entre o envolvimento na

economia de mercado e o índice de dependência de drogas, sobretudo o álcool. Os Tsimane' ainda mantêm um alto grau de autarquia e conservam intacta a sua matriz cultural, em particular a sua sociabilidade generalizada⁴¹⁸. Faz parte desta sociabilidade o consumo de álcool em encontros coletivos programados e anunciados, que servem para quem convida manifestar a sua generosidade. Os Tsimane' abordam o comércio em posição de força, preferindo que as transações de compra ou de venda se façam em dinheiro. Ao invés de outras populações indígenas, são livres e estão em posição de escolher; mas sendo impulsivos, o seu envolvimento em práticas comerciais suscita dependência e remorso. Este caso informa-nos sobre como o contacto com a economia de mercado e a sua pressão podem transformar os comportamentos e os sentimentos de uma sociedade caracterizada pela partilha e a troca direta de bens. Com o tempo, a integração torna-se inevitavelmente maior e dá-se a assimilação ao padrão comportamental e emocional da cultura de mercado.

A especificidade do dinheiro

As pessoas diferem entre elas pelo grau de motivação pelo dinheiro, de esforços que fazem para obtê-lo e da satisfação que o mesmo lhes proporciona. Porém, pode dizer-se que, salvo casos excepcionais, ninguém é indiferente ao dinheiro e ninguém recusaria tê-lo. Uma questão importante é a da especificidade do dinheiro. Será que o dinheiro traz a quem o recebe a mesma satisfação que qualquer outro bem? Será que, enquanto elemento influente da relação com os outros, produz a mesma satisfação que a receção de uma manifestação de simpatia? Será, dito de maneira mais abrangente e abstrata, que a recompensa produz os mesmos efeitos no comportamento, independentemente de ser monetária ou social? Parece que sim.

O dinheiro apresenta, pelo menos, duas características que o distinguem de todos os outros recursos que têm valor: É um meio de troca, que serve para comprar bens e serviços, e é uma unidade contável de valor facilmente divisível.

Em geral, invoca-se uma terceira característica, a de um valor que pode ser conservado e recuperado, mas isto também se aplica ao ouro e a outros bens que, em princípio, não perdem valor com a usura do tempo, a sua utilização ou

não utilização. Note-se que as flutuações de valor também afetam o dinheiro.

O dinheiro é considerado como tão necessário, ou quase, quanto a satisfação da fome e do instinto sexual. Em todo o caso, há quem tenha um feroz apetite por dinheiro e uma vida sexual pobre. E os crimes e a corrupção motivados pelo desejo de dinheiro são, provavelmente, tão frequentes (não mais) como as agressões e a chantagem sexuais. Mas estas comparações em termos de necessidade ou de frequência não são as mais pertinentes. O dinheiro dificilmente pode ser considerado como um substituto de qualquer recurso não monetário. O dinheiro pertence a um sistema institucional, o mercado, em que as atribuições e as trocas se fazem de maneira precisa, sem consideração de valores sociais. Quando alguém é pago por um serviço, mesmo que esse serviço consista em ajudar alguém, o pagamento faz-se em função do esforço despendido e não da necessidade da pessoa ajudada ou da vontade que o prestador de serviço tem de ajudá-la. Noutras circunstâncias, o mesmo serviço pode ser prestado sem retribuição ou com uma retribuição não monetária. Neste caso, não há cálculo preciso de valor ou de preço: o esforço despendido não é proporcional ao retorno e não é menor se o presente for menos valioso. Tal seria impensável num espírito de mercado⁴¹⁹.

No mercado, as noções de justiça e de equidade, que são relevantes para os recursos não monetários, não intervêm.

Assim, quando o recurso é um meio de troca, como o dinheiro, não se utilizam os mesmos critérios que quando o valor do recurso resulta diretamente do seu uso. Isto foi observado no estudo que passamos a descrever⁴²⁰. Num inquérito piloto, empregados de uma multinacional instalada na Argentina, no Brasil, no México, na Austrália, nas Filipinas, em Singapura, em Taiwan e nos EUA imaginaram que eram gestores de uma divisão encarregada de distribuir 1 milhão de lucros inesperados entre cem empregados e avaliaram a equidade de duas distribuições possíveis numa escala de 1 (totalmente injusto) a 9 (totalmente justo). Os resultados mostraram que, para todos os países, a distribuição em função da contribuição de cada um foi considerada mais justa (em média, 5,16) do que a distribuição igualitária (2,5). Baseando-se nisso, os autores pediram a estudantes norte-americanos que imaginassem que tinham sido contratados para determinar a justa repartição de recursos (dólares, pontos numa carta de crédito, dias de férias ou caixas de chocolate) entre dez empregados com salários diferentes. Os resultados mostraram que a repartição igualitária era considerada menos justa quando o recurso era um meio de troca (dinheiro ou pontos) do que quando era um bem que tinha valor pelo seu uso. Outra experiência mostrou que a repartição igualitária no caso dos pontos era menos escolhida quando os mesmos podiam ser trocados por múltiplos tipos de bens do que quando só podiam ser trocados por um tipo de bem. Todos estes resultados convergem para a mesma ideia: que os meios de troca (em particular, o dinheiro) e os bens de

consumo não são pautados pelo mesmo padrão de justiça distributiva.

Os efeitos do dinheiro nas representações mentais e no comportamento

Quando se tem dinheiro, a vida parece ser melhor do que quando não se tem. De facto, as dificuldades de dinheiro estão associadas à mortalidade mais precoce⁴²¹, à depressão e a outros problemas de saúde⁴²². Quem tem dinheiro pode enfrentar mais facilmente situações inesperadas, cujas soluções podem exigir meios financeiros fora do habitual. No entanto, o amor pelo dinheiro e a sua posse também podem ter consequências desfavoráveis, em particular no que diz respeito às relações interpessoais. As pessoas que valorizam muito o dinheiro e as relações no seio da família são frequentemente vítimas de *stress*⁴²³. Existe a ideia de que o dinheiro é bom para o “eu” pessoal e mau para o “eu” interpessoal de muitos de nós⁴²⁴. O que quer isto dizer e quais são as evidências empíricas? O desejo de dinheiro conduz os indivíduos a concentrarem-se no desempenho pessoal, o que requer esforço. A preocupação pelo sucesso acompanha-se de um sentimento de autossuficiência e da tendência para reservar para si as decisões e atividades importantes. As atividades centradas no dinheiro contribuem para a criação de um modo de pensamento em que a pessoa calcula transações, entradas e saídas, sendo menos sensível às necessidades dos outros. A este modo de pensamento opõe-se outro, baseado na valorização das relações humanas caracterizadas pelo afeto e pela intimidade.

No estudo que acabamos de citar, foram utilizados quatro tipos de manipulação:

- Um consistiu em fazer os participantes jogar a uma versão do *Monopólio* (jogo de tabuleiro em que cada jogador tem de decidir comprar ou vender imóveis quando um deles cai na casa correspondente e cujo objetivo é adquirir a totalidade dos bens);
- Outro em fazê-los imaginar que tinham muito ou pouco dinheiro;
- Outro ainda em fazê-los construir frases que tinham, ou não, que ver com dinheiro;
- E o último em fazê-los sentar-se ao lado de imagens que evocavam dinheiro, ou não.

Em todos os casos, a ideia era comparar grupos de participantes constituídos em função da variável “dinheiro” relativamente ao seu

comportamento posterior noutras situações, ou ao seu desempenho em tarefas sem relação com o dinheiro. Por exemplo, utilizaram-se situações supostamente não intencionais, tais como alguém deixar cair uma coleção de lápis no chão ou outro “participante” pedir ajuda por não entender as instruções de uma tarefa. Estes comparsas foram muito menos ajudados pelos participantes nos quais se tinha ativado o conceito de dinheiro do que por aqueles em que este conceito não tinha sido ativado. Noutra situação, os participantes foram convidados a doar uma parte do pagamento recebido pela participação na experiência. Os que receberam o *priming* de dinheiro doaram, em média, 39% do pagamento previsto, enquanto os outros doaram 67%. Quando, noutra situação, se pediu ao participante que aproximasse uma outra cadeira da sua, para uma conversa com outro participante, os que tinham visto no fundo de ecrã do computador uma imagem de notas de dólar puseram a cadeira a uma distância da sua muito maior do que aqueles que tinham visto uma imagem de aquário. No mesmo sentido, numa situação em que o participante deveria indicar, numa lista, as atividades de lazer que preferia, aqueles que receberam o *priming* de dinheiro, comparados com os que não o receberam, indicaram mais atividades que se praticam isoladamente (como ler um romance) do que atividades que se praticam com outros. Quando o participante deveria escolher entre realizar uma tarefa só ou com outra pessoa, cerca de 80% dos que tinham sido expostos previamente a uma imagem de aquário ou a um ecrã branco escolheram trabalhar com outra pessoa; porém, tal só foi o caso para menos de 20% dos participantes expostos a notas de dólar. No entanto, contrariamente ao que se poderia pensar, as experiências não mostraram que o dinheiro (pelo menos, nestas condições de manipulação experimental) torna as pessoas mais egoístas, avaras, desconfiadas, ansiosas ou orgulhosas. É até provável que a preocupação pelo desempenho, num contexto de relações de troca com os outros, conduza a valorizar e a respeitar as regras de equidade⁴²⁵.

Quando confrontados com tarefas muito difíceis, quase impossíveis, os participantes que receberam um *priming* de dinheiro trabalharam durante muito mais tempo do que os outros (cerca de 50% mais) antes de pedirem ajuda. O dinheiro incita as pessoas a aceitar realizar sozinhas tarefas exigentes e a persistir nelas, ao mesmo tempo que as afasta dos outros e reduz a vontade de os ajudar. O dinheiro alimenta a convicção de poder resolver os problemas. Ativa um sentimento de autossuficiência e também de confiança em si. Autoconfiança e autossuficiência podem ser duas faces da mesma moeda. A confiança faz a pessoa sentir-se menos dependente da aprovação e da ajuda dos outros. A ativação da ideia de dinheiro cria um sentimento de força e de eficiência, e torna o homem mais independente dos outros. Daí que quem se sente rejeitado sinta um maior desejo de dinheiro.

QUANTO DÓI NÃO TER DINHEIRO...

Numa experiência⁴²⁶ realizada com estudantes de uma universidade chinesa, fez-se com que os participantes escolhessem os parceiros para uma tarefa. Desta forma, foi possível constituir dois grupos: os que foram escolhidos por muitos (grupo de aceitação) e os que não foram escolhidos por ninguém (grupo de rejeição). Em seguida, todos tiveram de desenhar uma moeda de memória e, depois, indicar, numa lista de sete itens (chocolate, praia, etc.), por quanto dinheiro aceitariam renunciar definitivamente a eles. Finalmente, alguém entrou na sala a pedir doações para um orfanato. Corroborando a hipótese de que a rejeição intensifica o desejo ou a importância do dinheiro para o indivíduo, os rejeitados fizeram desenhos maiores da mesma moeda, aceitaram mais facilmente renunciar aos itens e deram menos dinheiro para o orfanato. O pensamento de possuir ou de ganhar dinheiro ajuda a diminuir a dor da rejeição, ao passo que o pensamento de não possuir ou de perder dinheiro aumenta. Assim, noutra experiência, os participantes foram submetidos a um teste dito de destreza, em que contavam, segundo o grupo, um maço de papéis ou de notas de 100 dólares. Depois, intervieram num jogo em que ou eram solicitados normalmente, ou eram muito ignorados, tendo sido interrogados sobre o seu grau de angústia ou aflição. Entre os que contaram papéis, como seria de esperar, o sentimento de aflição, avaliado por questionário, foi maior depois da vivência da situação de exclusão do que depois da interação normal. Curiosamente, nos outros, a contagem de dinheiro permitiu reduzir aquela impressão, ao ponto de deixar de haver diferença significativa na avaliação da aflição entre as situações de interação normal e de exclusão.

Temos afirmado repetidas vezes que muitos fenómenos sociais têm uma origem biológica. A exaptação, que consiste em utilizar as estruturas ou os mecanismos de uma função para assegurar novas funções, intervém na evolução. Sistemas primitivos, associados a reações a estímulos físicos, como os sistemas neurais responsáveis pelo prazer e pela dor, podem vir a servir à representação de reações sociais como a aceitação e a rejeição, respetivamente⁴²⁷. O ostracismo produz respostas cerebrais semelhantes às respostas cerebrais associadas à dor física⁴²⁸. Já que o pensamento do dinheiro (mais ainda, o seu ganho efetivo) nos alivia da dor social, ele poderia minorar também a dor física. No estudo de Zhou *et al.*,

depois de terem contado papéis ou dinheiro, os participantes realizaram uma prova de sensibilidade à dor física: na condição de grande dor, um assistente mergulhou alguns dedos dos participantes primeiro em água a 43 °C durante 90 minutos; depois a 50 °C durante 30 minutos; e de novo a 43 °C durante 60 minutos. Na condição de dor moderada, os seus dedos foram mantidos em água a 43 °C durante todo o tempo (180 minutos). Na situação de grande dor, a avaliação da dor sentida foi muito mais baixa quando os participantes tinham contado dinheiro, enquanto na situação de dor moderada não houve diferença significativa entre ter contado dinheiro ou papéis.

A evocação da perda de dinheiro deveria conduzir ao efeito oposto, isto é, acentuar o sentimento de aflição na situação de exclusão durante um jogo. De facto, noutras experiências - nas quais os participantes começaram por fazer uma lista das despesas ou das condições climáticas dos 30 dias anteriores, em vez de contarem dinheiro ou papéis -, aqueles que escreveram sobre as suas despesas foram muito mais afetados pela situação de exclusão e também sentiram mais dor ao imergirem os dedos em água muito quente do que aqueles que escreveram sobre o clima. Em conclusão, uma evocação simples da ideia de dinheiro tem uma influência psicológica considerável, quer na reação a uma situação social, quer na sensação de dor.

A *Harvard Business Review*, uma revista norte-americana, publicou, na sua edição de março de 2010 (pp. 28-29), uma entrevista com K.D. Vohs, citada acima. Chamaram-lhe a atenção para o facto de ter dado, com os seus trabalhos, uma imagem muito negativa das consequências mentais do dinheiro. A investigadora lembrou que as suas pesquisas também mostraram efeitos positivos e insistiu nas implicações práticas dos seus resultados para o *marketing*. Por exemplo, em caso de atraso uma companhia de aviação fará melhor em compensar o cliente em dinheiro do que com um vale ou um depósito em conta. Bilhetes de lotaria, pontos em cartões de fidelização ou joias não têm o mesmo efeito que dinheiro. “*Cash, cash, cash!*” (dinheiro, dinheiro, dinheiro), é o seu conselho. A investigadora reconheceu ainda que, tendo trabalhado tanto sobre o conceito de dinheiro e deixado de ser estudante, a importância do dinheiro na vida dela aumentara: “Tornei-me mais eficiente e ligo-me menos aos outros. Esta mudança interessa-me”.

O facto de alguém se sentir rico ou pobre (neste caso, um homem) afeta

também a preferência por um tipo físico de mulher. Vimos no Capítulo II que a atração tem influência no comportamento económico e que certas características físicas são importantes para determinar a atração. Também o estatuto social e a riqueza do homem são fatores muito importantes do interesse da mulher e até da sua satisfação no ato sexual. Agora, troquemos de ponto de vista: vamos ter em conta um determinado tipo de mulher e considerar o efeito que o dinheiro tem na preferência do homem relativamente a esta característica feminina. Numa pesquisa⁴²⁹, foi manipulada a satisfação financeira do homem e medida a sua preferência relativamente ao peso ideal da sua potencial parceira romântica. Na primeira experiência, os estudantes de uma universidade norte-americana aceitaram dizer se traziam dinheiro com eles, tendo indicado depois o peso que consideravam ideal para um membro do sexo oposto. Com a pergunta sobre o dinheiro, pretendia-se que os participantes ficassem conscientes da quantidade de dinheiro que tinham, fazendo-os sentirem-se satisfeitos ou insatisfeitos financeiramente. Os homens que não tinham dinheiro com eles preferiram mulheres mais pesadas (em média, 57,7 kg) do que os que tinham (56,7 kg). Noutra experiência, pediu-se aos estudantes que indicassem, numa escala até 400 dólares ou até 400 mil dólares, quanto tinham na conta bancária e na poupança. Estas escalas destinavam-se a fazê-los sentir-se, respetivamente, ricos e pobres, qualquer que fosse o montante real do seu dinheiro. De novo, os “pobres” escolheram mulheres mais pesadas (57,2 kg) do que os “ricos” (56,2 kg). Sabe-se que a preferência do homem por mulheres mais gordas ou mais magras (dimensão associada ao peso) tem variado segundo as culturas e as épocas históricas. Um fator subjacente a estas variações pode ser a disponibilidade de recursos. Quanto menores são os recursos de um grupo social, maior é a tendência dos homens do grupo para escolherem mulheres mais pesadas⁴³⁰. Nas sociedades com poucos recursos, quanto mais elevado é o estatuto socioeconómico dos seus membros, maior é também a taxa de obesidade feminina. Já nas sociedades com muitos recursos, a relação entre estatuto e obesidade inverte-se⁴³¹. Estes dados confirmam a ideia de que, para além de outros fatores que afetam a obesidade, o desenvolvimento da sociedade é uma variável crucial da maneira como o estatuto socioeconómico do homem está associado ao peso da mulher.

Em palavras simples, nas sociedades ricas os mais ricos preferem as magras, e nas sociedades pobres os mais pobres preferem as gordas. Note-se que este tipo de relação não se manifesta relativamente à obesidade dos homens.

É interessante que a influência da satisfação financeira do homem na sua preferência pelo peso da mulher resulte de um estado afetivo passageiro. O mecanismo psicológico que se manifesta em tais condições deve ter uma raiz profunda, possivelmente mais profunda ou mais geral do que a força do dinheiro e a necessidade de uma compensação no caso de insatisfação financeira. Foi o

que os autores do mesmo estudo procuraram verificar. Eles abordaram estudantes de uma universidade norte-americana à entrada ou à saída do refeitório: quando ainda não tinham comido ou quando já tinham se alimentado. Os primeiros preferiram mulheres mais pesadas (56,9 kg) do que os últimos (55,7 kg). Quando o grau de fome indicado pelo participante foi introduzido numa análise de covariância, deixou de haver diferença de preferência entre os que ainda não tinham comido e os que já tinham, o que demonstra que na origem do efeito estava era de facto a fome. Nas antigas sociedades humanas, a riqueza não se contava em dinheiro mas em recursos consumíveis, em particular alimento. O sintoma da escassez de recursos, nesses tempos, era a fome (ainda é em certas partes do mundo). Como vimos, as flutuações da fome continuam a ser tão determinantes da preferência masculina por mulheres mais ou menos pesadas quanto as flutuações da insatisfação financeira.

Geralmente, considera-se que as pessoas com muito dinheiro dispõem de um estatuto socioeconómico elevado (ESE), embora este estatuto também inclua dimensões como uma ocupação socialmente importante e um grau de educação superior. O ESE manifesta-se em certos comportamentos, através dos quais é assinalado aos outros indivíduos. O indivíduo com ESE parece independente dos outros e, consequentemente, mostra sinais dessa independência, que se poderiam catalogar como de afastamento social. Já no estatuto socioeconómico baixo (ESB), há dependência e emissão de sinais de implicação social. Esta ideia é ilustrada pela tendência que os indivíduos de ESE têm para falar prestando menos atenção à sua audiência e, em particular, utilizando menos movimentos destinados a sugerir aos outros que podem tomar a palavra⁴³².

Os efeitos dos estados mentais no comportamento relacionado com o dinheiro

Se o dinheiro influencia os estados mentais, também estes influenciam o comportamento relacionado com o dinheiro. É o que veremos agora, começando pelo efeito que a tristeza e o sofrimento mental têm no que se faz com o dinheiro. Assim, contrariamente ao que se poderia imaginar, na base da ideia de que o humor negativo nos convida a desvalorizar as coisas, há evidência de que o sofrimento as valoriza. Mostrou-se⁴³³ que os participantes em quem se induziu um estado de tristeza gastaram mais dinheiro numa compra (cerca de 30% mais) do que os participantes que tinham sido expostos a uma indução neutra. Como explicar este fenómeno? É possível que o sentimento de tristeza (tal como a depressão) e a tendência para se centrar em si mesmo, quando se conjugam, tendam a provocar uma desvalorização do “eu”. Naturalmente, a desvalorização do “eu” suscita o desejo de melhorar a imagem que se tem de si mesmo. E uma maneira de melhorar esta imagem consiste em sobrevalorizar aquilo que se poderia adquirir. Esta explicação foi testada⁴³⁴ não examinando os “preços de escolha”, isto é, a quantidade de dinheiro a que o participante estaria disposto a renunciar para obter um bem, mas os “preços de compra”, ou seja, a quantidade

de dinheiro que o participante, que recebia 10 dólares logo à sua chegada, daria pelo bem. Na condição de tristeza, o participante via um vídeo sobre a morte do mentor de um rapaz. Na condição neutra, o filme era sobre a Grande Barreira de Coral. Para se poder estimar em que medida os participantes estavam focados no seu “eu”, foi pedido aos da condição tristeza que escrevessem um texto sobre a forma como a situação descrita no vídeo os tinha afetado. Já os da condição neutra redigiram um texto sobre as suas atividades quotidianas, o que permitiu calcular e comparar a frequência da ocorrência dos pronomes pessoais “eu”, “mim” e “meu”. Depois, realizaram a tarefa crítica, que consistiu em escolher entre comprar ou não uma garrafa de água e qual o montante máximo que estariam dispostos a dar. Finalmente, avaliaram as emoções sentidas, o que permitiu calcular *scores* de tristeza. Os resultados mostraram que os participantes da condição tristeza, que, de facto, tiveram *scores* de tristeza mais elevados do que os outros, aceitaram comprar a garrafa por, em média, 2,11 dólares, enquanto os da condição neutra só estiveram dispostos a dar 0,56 cêntimos. Mais importante, a análise estatística revelou que os preços de compra só estiveram positivamente associados com a condição de tristeza e com o grau de tristeza sentida nos participantes com altos níveis de enfoque no “eu”. Estes resultados são coerentes com a ideia de que o participante que se sente triste procura valorizar o seu “eu”. Mas, como os próprios autores admitem, também podem ser explicados mais simplesmente por um sentimento de valor pessoal reduzido.

As raízes evolutivas da “fome” de dinheiro podem estar na fome real e na necessidade de satisfazê-la para sobreviver. Assim, desejaríamos dinheiro como um sucedâneo de um desejo básico que perseguiu os nossos antepassados: o desejo vital de comer. Este desejo ainda é vital para pouco mais de mil milhões de pessoas e é sentido como uma necessidade por outros três ou quatro mil milhões. Se o desejo de dinheiro tem as suas raízes no desejo de comer, então tem sentido pensar que os índices da fome, como a escassez de comida, motivam as pessoas a procurar adquirir recursos monetários e a conservá-los. Reciprocamente, as pessoas teriam mais tendência para comer quando o seu desejo de dinheiro é maior.

MAIS SOBRE A “FOME” DE DINHEIRO

Numa das experiências de um estudo⁴³⁵ cujo objetivo era verificar estas predições, examinou-se se os participantes que não tinham comido nas últimas quatro horas teriam menos vontade de fazer doações a uma obra de caridade antes de comerem um bolo do que depois. O bolo era-lhes apresentado como teste para avaliação do

seu gosto, cor, textura, etc. Interrogados sobre se fariam ou não doações em dez cenários diferentes, a probabilidade média de doação nos “esfomeados” foi de 0,36 e nos “saciados” de 0,44. Noutra experiência, a simples exposição a um índice olfativo (queques recém-cozidos) teve o mesmo efeito na tendência para dar moedas num jogo económico que punha em evidência a generosidade de cada participante (as moedas não guardadas e dadas ao parceiro seriam multiplicadas por dois pelo investigador). Os que foram expostos ao cheiro dos bolos deram menos moedas (em média, 3,1) do que aqueles que não foram (4,4). Todos os participantes tinham comido nas últimas quatro horas. O tempo decorrido entre a última refeição e o jogo não revelou qualquer efeito. Este deveu-se ao índice olfativo.

Já vimos que o dinheiro influencia os estados mentais. Veremos agora que o desejo de dinheiro aumenta a vontade de comer. Na terceira experiência desse estudo, o desejo de dinheiro foi induzido pedindo-se aos participantes que imaginassem que ganhavam na lotaria 25 mil euros ou 25 euros, e que escrevessem uma lista com o que gostariam de comprar com esse dinheiro. Os mesmos participantes tiveram de escolher, entre desenhos de moedas de tamanhos diversos, aqueles que melhor correspondiam às moedas de 10, 20 e 50 cêntimos, e de 1 e 2 euros. Nesta tarefa, como se esperava, os que imaginaram ter ganho muito dinheiro (indução de um desejo elevado de dinheiro) escolheram, em média, tamanhos maiores do que aqueles que imaginaram ter ganho pouco dinheiro. No fim da sessão foram apresentadas duas tigelas cheias de pastilhas de chocolate, para que dissessem quais eram as mais crocantes. Observou-se que os participantes que imaginaram ter ganhado 25 mil euros comeram mais pastilhas do que os outros (38 e 18 gramas, respetivamente). Tendo em conta que, como anteriormente mostrámos, a fome incita a desejar conservar os seus recursos monetários, deverá concluir-se que existe uma relação interativa entre os dois desejos, de fome e de dinheiro, isto é, eles estimulam-se um ao outro. Quanto mais fome, mais importante é ter ou obter dinheiro; e quanto mais dinheiro se tem ou se pensa poder vir a ter, tanto maior é a vontade de comer (ver na caixa *Para saber mais* informações sobre a relação entre o comportamento alimentar e o dinheiro).

CALCULAR DINHEIRO, CALCULAR ENERGIA

Que é que prefere: receber como recompensa de algum serviço um jantar modesto esta noite ou um bom jantar daqui a um mês, ou um ainda melhor daqui a um ano? Há sempre um risco, maior ou menor segundo os casos, em não agarrar a oportunidade imediata e deixá-la para um futuro que não é totalmente garantido. Mas, quando a diferença entre a qualidade do certo (menor) e do incerto (maior) é muito grande, o certo parece desprezível e o incerto altamente tentador. Quem não prefere a incerteza moderadamente elevada de receber 5 milhões de euros daqui a cinco anos, à plena certeza de receber 5 euros na hora? Porém, geralmente, calcular a taxa mínima que se vai querer acrescentar ao valor atual de um bem ou de um serviço para protelar a sua posse ou o seu usufruto constitui um problema que não se resolve com a mais sofisticada matemática, porque não conhecemos todas as variáveis.

O grande e constante dilema da vida dos animais, estejam eles conscientes disso ou não, é otimizar as hipóteses de assegurarem um bom nível energético no seu corpo a cada dia que passa, sem com isso comprometer o futuro. Em termos financeiros: acumula e não gastes ou não arrisques já hoje o que poderá fazer-te falta no futuro! Em termos alimentares: podes aumentar agora o nível de glucose do teu sangue até um ponto que permitirá ao teu corpo e ao teu cérebro efetuar as ações que queres sem por isso te privares da renovação necessária nos dias seguintes? Mas, como pode a tua mente “ler” o teu nível de glucose? E se o teu nível de glucose é baixo neste momento, poderá o teu cérebro calcular eficientemente o ponto de equilíbrio entre a importância da recompensa presente e a maior importância da recompensa futura? Os animais dispõem de mecanismos para o fazerem⁴³⁶ e, portanto, tu também. Quando o “orçamento” de energia corporal é positivo ou tende a aumentar, os organismos têm mais tendência para tomar em consideração o futuro. Mas se o mesmo é negativo ou diminui, o presente é privilegiado, porque, obviamente, se não se sobrevive agora, de qualquer maneira não haverá futuro. Esta hipótese foi verificada⁴³⁷. Perguntou-se aos participantes, a quem se mostrou duas pilhas de notas, se preferiam uma certa soma no dia seguinte, ou uma maior (os montantes iam de 90 a 570 dólares) algum tempo mais tarde (que ia de 4 a 939 dias). Para motivá-los, era-lhes dito que, por sorteio, alguns deles iriam de facto receber a opção escolhida. Antes

disso, os participantes tinham sido medidos e pesados, para se calcular o seu índice de massa corporal, tendo também sido feita uma primeira medida de glucose no sangue. Depois da escolha entre o menor montante agora e o maior um mês depois, beberam refrigerantes; uns continham açúcar e outros adoçante, mas os participantes não conheciam a composição das bebidas. O seu nível de glucose voltou a ser medido, revelando um aumento considerável do nível de glucose no sangue depois de terem bebido o refrigerante. Logo a seguir, avaliaram se a bebida era saborosa, responderam durante 10 minutos a um questionário e, finalmente, realizaram de novo a tarefa de escolha. Os resultados mostraram que o aumento do nível de glucose no sangue conduziu a uma valorização significativa das recompensas futuras; quem bebeu o refrigerante com adoçante artificial (embora não houvesse diferenças na avaliação do sabor), valorizou mais as recompensas imediatas, relativamente às escolhas realizadas antes de ingerirem a bebida. Dispomos, portanto, de um mecanismo que adapta a tomada de decisão aos índices metabólicos.

Trocar o presente pelo futuro e reagir aos grandes e aos pequenos ganhos e perdas

Ironicamente, uma máxima mal-intencionada diz: “Não deixes para amanhã aquilo que podes fazer depois de amanhã”. Se fazer é receber algo, pode ter sentido deixar para depois de amanhã. É frequente não se receber na hora, mas, se não se recebe na hora, é natural querer receber mais, aplicar ao montante devido uma taxa de juro pela não satisfação imediata e pelo risco de vir a não receber. O futuro é importante, mais longo e incerto do que o presente, mas o presente não há maneira como pô-lo entre parênteses. Calcular as vantagens de trocar o presente pelo futuro pode ser fácil ou difícil. Alguém aceitaria trocar 1000 euros agora por 1100 a receber daqui a 5 anos? Ninguém, embora todos saibamos que 1100 é mais do que 1000. Daqui a 5 anos, a inflação terá feito com que 1100 euros seja muito menos do que 1000 agora. Receber agora 1000 euros e investi-los seguramente permitirá um ganho maior do que 100 euros.

A maneira como imaginamos ou vivemos os ganhos e as perdas também não é equivalente quando se trata de grandes ganhos e grandes perdas, ou de pequenos ganhos e pequenas perdas. A ideia de que “as perdas parecem maiores do que os ganhos”^{[438](#)} - o chamado fenómeno de aversão à perda - foi confirmada empiricamente em muitos domínios. Muitos trabalhos mostraram

que este fenómeno é influenciado pela importância em jogo. Alegria-nos encontrar 1 euro perdido no chão. Mas, se verificarmos que deixámos cair 1 euro, ficamos tristes. Já quando se trata de constatar que o nosso orçamento mensal vai ser reduzido em 500 euros, temos uma reação catastrófica, que ultrapassa em intensidade a excitação que sentimos se nos disserem que ele vai aumentar na mesma proporção. Esta intuição foi verificada experimentalmente⁴³⁹ de duas maneiras: com um paradigma de “acha (ou ganha) - perde” e com o paradigma da aposta. Na primeira situação, obteve-se uma interação entre a quantidade (pequena *versus* grande) e a natureza da consequência para o participante (ganho *versus* perda). Quanto maior era a quantidade, maior foi o prazer ou desprazer. Com as pequenas quantidades (10, 20 e 50 cêntimos, e 1 euro), a intensidade do prazer por se achar uma moeda foi significativamente maior do que a intensidade do desprazer sentido por se perder uma moeda do mesmo valor. A tendência foi a mesma para uma nota de 5 euros. Porém, para uma nota de 50 euros aconteceu exatamente o contrário, com uma diferença de intensidade muito maior. É mais agradável achar um pequeno valor do que é desagradável perdê-lo; mas, é muito mais desagradável perder um grande valor do que é agradável achá-lo.

O paradigma da aposta permitiu confirmar esta inversão do efeito de aversão à perda observado habitualmente com grandes montantes, mas sem utilizar como medida a estimativa verbal da intensidade da emoção. No lançamento de uma moeda, um ganho específico (G) era associado à cara e uma perda não especificada (P) à coroa, devendo o participante indicar qual a perda (P) que estaria disposto a arriscar nesse lançamento. Assim, foi possível calcular o *ratio* G/P. Em geral, o *ratio* é de 2 aproximadamente, quer dizer, na disposição do participante, para o ganho equilibrar a perda é necessário que ele corresponda a duas vezes a perda⁴⁴⁰. No estudo que descrevemos, o G/P foi inferior a 1 para as menores quantidades monetárias de ganho (10 e 20 cêntimos), foi subindo nas quantidades seguintes e chegou a 2 para 100 euros. As pessoas sabem que as pequenas perdas não são graves e não podem afetá-las muito, por isso aceitam com facilidade. Por outro lado, as grandes perdas são menos frequentes e muito mais ameaçadoras, o que faz com que elas mostrem o conhecido efeito de aversão à perda. À primeira vista, este efeito parece seguir regras opostas às do chamado efeito de dotação⁴⁴¹, que consiste em pedir mais dinheiro para ceder um objeto do que aquele que se está disposto a pagar para obtê-lo. Os dois efeitos observam-se em atividades diferentes: o efeito de aversão à perda na troca de dinheiro e o efeito de dotação na troca de outros bens, em particular bens de consumo. No efeito de dotação intervêm outros fatores, nomeadamente o sentido de propriedade e o sentimento de que não é correto desfazer-se de um bem que se recebeu em circunstâncias que podem conferir-lhe um valor afetivo.

As emoções influenciam as decisões económicas e esse é um facto bem conhecido atualmente. As emoções podem tornar as decisões mais ou menos apropriadas. A emoção sentida fornece um índice correlacionado com a correção da decisão e permite uma reação rápida, evitando que se perca tempo a pesar os argumentos pró e contra⁴⁴². Porém, a emoção pode também interferir no controlo, fazendo, por exemplo, com que um condutor, em pânico, decida travar numa superfície gelada⁴⁴³; ou pode, em certas circunstâncias, provocar estratégias muito prudentes em situação de investimento, rejeitando decisões que permitam ganhar mais dinheiro⁴⁴⁴. Convém notar que o medo acompanha as incertezas, enquanto a cólera está associada à certeza. Por isso, enquanto o medo provoca estimativas mais pessimistas dos riscos e, portanto, uma maior rejeição da tomada de risco, a cólera tem o efeito oposto, alimentando estimativas mais otimistas e conduzindo a escolhas mais arriscadas⁴⁴⁵. Um estudo⁴⁴⁶ examinou as influências distintas da tristeza e do asco (*disgust*) no efeito de dotação. Este foi estimado calculando a diferença entre uma situação de venda, em que metade dos participantes recebia um objeto e podia vendê-lo numa determinada gama de preços, e uma situação de escolha, em que se mostrava o mesmo objeto à outra metade dos participantes, que deveria dizer se preferia o objeto ou receber cada um de vários montantes monetários, na mesma gama que na primeira situação. Como se fosse parte de outro estudo, os participantes viram inicialmente um filme destinado a induzir asco (um homem utiliza um sanitário sujo), tristeza (morte de alguém de bem) ou nenhuma emoção em particular (geografia). Os resultados confirmaram a observação do efeito de dotação na condição neutra, isto é, os preços de venda excederam os preços de escolha. Isso não aconteceu nas outras condições. Comparando com a condição neutra, a indução de tristeza conduziu à inversão do efeito, isto é, os participantes escolheram preços mais altos para comprar do que para vender. A indução de asco suprimiu o efeito de dotação e, globalmente, baixou os preços relativamente às duas outras condições. A importância da especificidade da emoção não poderia ser mais evidente. A tristeza apela para uma transformação das circunstâncias em que se está, incitando o indivíduo a desembaraçar-se do que possui e a adquirir novos bens. Tem-se, de facto, constatado que os compradores compulsivos estão mais sujeitos à depressão, que fazer compras reduz o seu nível de depressão e que os medicamentos antidepressivos contribuem para reduzir a compulsão de compra⁴⁴⁷.

Os efeitos das emoções e, talvez mais precisamente, do humor sobre o comportamento económico ainda não foram sistematicamente estudados. Mas estes efeitos são, sem dúvida, muito robustos. Assim, mesmo uma variável que está associada ao humor, como o clima, apresenta correlações significativas com os retornos das ações no mercado⁴⁴⁸. Além disso, as implicações práticas deste tipo de descobertas são grandes e levantam problemas éticos consideráveis. As grandes catástrofes nacionais, humanas ou naturais, geradoras de tristeza e preocupação, podem incitar fortemente ao consumo, ao ponto de se tornarem

uma oportunidade sonhada para os grandes projetos do capitalismo liberal. Esta relação foi demonstrada num livro⁴⁴⁹ muito bem documentado de Naomi Klein, com base em inúmeros casos de aplicação de políticas económicas liberais (no Chile, depois do golpe militar de Pinochet, em 1973; na Grã-Bretanha, depois da guerra desencadeada por Margaret Thatcher nas Malvinas, em 1982; na China, depois do massacre de Tiananmen, em 1989; nos países do Leste europeu, depois do colapso da União Soviética, em 1991; nos EUA, depois do ataque terrorista do 11 de Setembro de 2001 às torres gémeas; no Iraque, depois da ocupação deste país pelas forças norte-americanas e britânicas, em 2003; na Indonésia, depois do tsunami de 2004; na Florida, depois da passagem do furacão Katrina, em 2005) e comparada com a terapia psiquiátrica de choques elétricos reais promovida nos EUA nos anos 50 do século XX, com o apoio da *Central Intelligence Agency* (CIA).

Uma emoção particular, também negativa, está associada à expectativa de receber uma estimulação dolorosa. Em geral, as pessoas que sentem dores ou as aguardam têm a possibilidade de tomar analgésicos, os quais têm um preço. Trata-se, neste caso, como indica o título de um artigo científico⁴⁵⁰ que evocaremos em seguida, de procurar o equilíbrio entre o preço de se ver livre da dor e o valor do sofrimento. Em cada bloco de ensaios, os participantes começavam por receber um certo montante como dotação; depois, recebiam um choque elétrico e a seguir deveriam decidir se estavam dispostos a pagar para evitar 15 choques adicionais (portanto, equivalente, de certo modo, à compra de um analgésico). Se não estivessem, receberiam os choques. Foram manipuladas tanto a intensidade do choque, como a importância da dotação. Constatou-se que os participantes gastavam uma fração constante da dotação para evitar o sofrimento, isto é, quanto maior era a dotação, maior era o preço que estavam dispostos a pagar para não receberem os choques. Como o mesmo participante recebeu dotações diferentes em diferentes blocos de ensaios, foi também possível constatar que há uma adaptação muito rápida ao montante da dotação na tomada de decisão. Além disso, observou-se um efeito de contexto, isto é, depois de terem sido submetidos a choques de baixa intensidade, os participantes aceitaram preços mais altos para evitar choques de média intensidade, comparativamente a quando foram submetidos a choques de alta intensidade. Noutras palavras, a expectativa de uma dor maior depois de uma dor mais baixa é mais inaceitável do que a expectativa da mesma dor que aparece como menor depois de uma dor alta. Em resumo, o que se paga para evitar a dor física depende do dinheiro que se tem na mão e da experiência dolorosa recente. Qualquer destas influências é muito forte. Os autores do estudo citam Oscar Wilde, que dizia que os médicos conhecem o preço de tudo e o valor de coisa nenhuma. No nosso cérebro, o valor, mesmo o de inibir a dor, é relativo.

Relações entre posse (riqueza) e empatia

O efeito de dotação, como vimos, corresponde à sobrestimação do preço de venda pelos vendedores e à subestimação do preço de compra pelos compradores. Estamos, provavelmente, perante um problema de perspectiva. Sabe-se que tanto os vendedores como os compradores sobrestimam a semelhança entre a sua própria avaliação de um bem e a avaliação das pessoas que desempenham o outro papel. Para demonstrá-lo⁴⁵¹, utilizou-se uma situação em que alguns participantes, aos quais se deu canecas de café, deveriam indicar o preço mais baixo por que estariam dispostos a vendê-las, enquanto outros deveriam indicar o preço mais alto por que estariam dispostos a comprá-las. O preço de venda foi mais de três vezes superior ao preço de compra. Num estudo mais recente⁴⁵², o mais baixo preço de venda declarado pelos donos das canecas foi, em média, de 5,4 euros, e o mais alto preço de compra consentido pelos compradores foi de 1,56 euros. Cada dono das canecas e cada potencial comprador deveriam também indicar qual seria o maior (ou menor) preço indicado pelo outro. Os donos sobrestimaram o maior preço de compra (2,93 euros) e os compradores subestimaram o menor preço de venda (4,06). Tanto os donos como os compradores mostraram um efeito de egocentrismo e não diferiram entre eles pelo tamanho do efeito (1,34 e 1,36, respetivamente, ambos significativamente superiores a 0). Note-se que, mesmo quando foram testados “agentes de compradores”, que agiam por conta do comprador, em vez de compradores potenciais, os agentes também subestimaram largamente o menor preço de venda. Noutra experiência do mesmo estudo, investigou-se se os agentes dos compradores, ao descobrirem a diferença entre as suas avaliações e as dos outros, reconheceriam o seu egocentrismo. Tal não aconteceu. Eles consideraram a ambição e a voracidade como a explicação mais provável para o comportamento do outro. Além disso, observou-se que, tendencialmente, os donos reagiram verbalmente aos preços propostos pelos compradores com frases do tipo “como é que podem esperar comprar uma caneca tão boa por tão pouco?”, e os agentes dos compradores, reciprocamente, da seguinte forma: “Como é que podem imaginar que alguém pagaria tanto por uma simples caneca?”. Por fim, alguns agentes, a quem se pediu que imaginassem qual seria o seu preço de venda mais baixo, se fossem eles os donos, tiveram na mão a sua própria caneca, para poderem experimentar a sensação de posse. Eles indicaram introspectivamente um maior preço de venda (6,24 euros) do que aqueles que não a tiveram na mão (5,36 euros). A experiência subjetiva da posse reduziu o efeito de egocentrismo.

O egocentrismo influencia inevitavelmente as relações sociais. Quem é incapaz de imaginar como se sentirá em circunstâncias diferentes não pode ter empatia por aqueles que se encontram nestas outras circunstâncias. Muitas pessoas ricas, que vivem num meio rico, podem ser capazes de compaixão abstrata, mas não podem imaginar a realidade da vida dos miseráveis, porque não têm nenhuma referência que possam aplicar e nenhuma experiência pessoal que se assemelhe. O egocentrismo da maioria dos ricos e dos poderosos tem explicação psicológica, sem que seja preciso atribuir-lhes maldade ou sequer

egoísmo (consciência de servir o interesse próprio e desprezar o alheio). O esforço para se colocar na perspectiva do outro não é suficiente. Ricos e poderosos, se quisessem, muito aprenderiam imergindo no ambiente dos desfavorecidos. Tomando agora a perspectiva inversa, não parece que o miserável possa ser menos egocêntrico e sentir mais empatia pelo rico do que este por aquele. É muito pouco provável que, por sua vez, o miserável possa verdadeiramente imaginar a vida de um multimilionário. Há mais resistência a facilitar a comunicação social do que a comunicação linguística, o conhecimento mútuo dos ricos e dos pobres, do que o conhecimento de duas línguas distintas. A globalização parece ter os seus limites.

Vimos que a sensação de posse facilita a empatia. O estudo descrito não incluiu a situação inversa, que seria confiscar algum objeto ao agente do comprador (por exemplo, o telemóvel que provavelmente teria no bolso), com o fim de torná-lo ainda mais egocêntrico. É possível que não se possa aumentar o efeito de dotação por manipulação experimental. Este pode ser diminuído estimulando o sentimento de posse e talvez igualmente (mas isto também não foi verificado) privando o dono do seu sentimento de posse, de maneira a torná-lo mais capaz de se aproximar da perspectiva do comprador. Nada, por enquanto, nos permite pensar que o efeito de dotação possa ser assimétrico, isto é, que vendedor e comprador se distingam pela importância deste efeito. Embora o número de compras seja logicamente idêntico ao número de vendas, na nossa sociedade mercantil (mas não nas sociedades em que o dinheiro facilita a troca de bens sem por isso ser objeto de acumulação) o número de compradores é muito superior ao número de vendedores: poucos vendem a muitos. Só neste aspeto a distinção entre vendedor e comprador é análoga da distinção entre rico e pobre. Todos sabemos que há vendedores pobres (mesmo sem tomar em consideração que os pobres vendem a sua força de trabalho) e, sobretudo, inúmeros compradores ricos. Portanto, a simetria observada na falta de empatia que explica o efeito de dotação entre vendedores e compradores não permite concluir que a falta de empatia entre ricos e pobres em relações contratuais seja simétrica. Seguidamente, descrevemos um estudo que examina os efeitos do nível de educação (correlacionado com os recursos financeiros) sobre a percepção empática.

A CLASSE SOCIAL E A PERCEÇÃO EMPÁTICA

Este estudo⁴⁵³ utilizou o conceito de classe social. Para os autores, a classe social de um indivíduo resulta dos seus recursos sociais e monetários; as posses materiais são a substância objetiva da classe

social e constituem um sinal desta, reconhecível pelos outros indivíduos. No entanto, a referência aos recursos sociais introduz uma ambiguidade, confirmada pela afirmação de que os indicadores de riqueza material “incluem” o rendimento, a ocupação e o nível educacional. De facto, nas sociedades contemporâneas desenvolvidas, muitas pessoas com uma ocupação socialmente prestigiada e um alto nível de educação têm níveis de rendimento relativamente baixos. Neste estudo, os participantes foram 200 empregados de uma universidade pública norte-americana com ocupações de responsabilidade e remunerações muito variáveis. Uma parte deles tinha um diploma de ensino médio, os outros (a maioria) tinham um diploma de bacharel ou superior. Embora esta maneira de operacionalizar a classe social não corresponda às enormes diferenças entre o que é consensual considerar classes alta e baixa, nem pela natureza do critério, nem pelo âmbito das diferenças, pode-se pensar que, se entre estes grupos de participantes se observam diferenças de percepção empática, elas serão ainda maiores entre populações mais afastadas na escala socioeconómica.

Numa primeira experiência, observou-se que a habilidade de identificação de emoções em fotos de rostos (indicadora de percepção empática) foi maior nos participantes com diploma de ensino médio do que naqueles com diploma de ensino superior (e também maior nas mulheres do que nos homens). A experiência seguinte investigou uma razão provável para esta relação entre percepção empática e “classe social”. A teoria é que a vida socioeconómica das pessoas de classe baixa está mais dependente de fatores externos do que a das pessoas de classe alta. Tal faria com que as primeiras prestassem mais atenção ao contexto e às pessoas. Essa maior atenção teria uma expressão fisiológica em mais elevadas reações cardiovasculares a potenciais ameaças sociais⁴⁵⁴. No plano comportamental, constatou-se que as pessoas de classe baixa, ao avaliarem as emoções em figurinhas animadas, prestam mais atenção às figurinhas presentes em volta do que as pessoas de classe alta⁴⁵⁵. Nesta segunda experiência (Kraus *et al.*), cada par de participantes passou por uma entrevista simulada para obter emprego. Depois, cada um dos membros do par realizou uma tarefa de atribuição de recursos monetários, em mesas separadas. Cada um tinha de dividir uma hipotética recompensa de 5000 euros entre si e o outro participante do par, tomando como critério o desempenho de um e do outro na entrevista. As justificações escritas dessa divisão serviram para determinar o grau de concentração no contexto (por exemplo, referência a um determinado lugar ou

momento *versus* uma determinada característica de personalidade). Como indicador da precisão da empatia, subtraiu-se a estimativa de cada uma das emoções do seu parceiro da estimativa fornecida pelo próprio parceiro. Para além de demonstrarem uma maior percepção empática das emoções do outro, os participantes de classe social “baixa” evidenciaram uma maior utilização das explicações contextuais, o que se revelou ser o fator mediador entre a classe social e a percepção empática. Finalmente, por meio de uma experiência em que cada participante era levado a identificar-se com uma posição entre dez numa escala social representativa da população dos Estados Unidos e a interagir com alguém no topo ou na base da escala, observou-se que os participantes induzidos a verse numa posição social baixa tiveram respostas mais precisas numa tarefa de identificação de emoções (com base apenas nas configurações musculares na região dos olhos) do que os participantes que se viram numa posição social elevada. Estes resultados demonstram que a percepção empática não é uma característica constante, imutável, da classe social, podendo ser influenciada pela experiência subjetiva que a pessoa tem num determinado momento da sua posição social. Como dissemos atrás, futuras pesquisas deverão procurar distinguir entre as diversas dimensões do conceito de classe social, em particular a dimensão socioeconómica e não apenas a nível da educação, e examinar até que ponto a dimensão socioeconómica, através, sobretudo, da focalização contextual, influencia a empatia nas interações financeiras.

Contando dinheiro e calculando o futuro

É possível diferir um ganho no tempo para que ele se torne maior. Tal decisão implica uma crença: a de que o mundo não só não é totalmente aleatório, mas, na sua previsibilidade parcial, é minimamente justo. Esta crença num mundo justo desenvolve-se na infância. Assim, à medida que as crianças avançam em idade, tornam-se mais capazes de se privar de uma recompensa imediata para obter uma maior mais tarde. Porém, mesmo adulto, quando esta crença é ameaçada, observa-se um aumento do desejo de gratificação imediata.

Um estudo⁴⁵⁶ examinou a taxa temporal das recompensas monetárias depois de os participantes serem expostos ao sofrimento de um inocente (situação típica de uma ameaça forte à crença num mundo justo) ou de uma vítima não

inocente (ameaça fraca). Os participantes assistiram a um vídeo em que uma mulher falava da sua dificuldade em viver com o vírus de imunodeficiência humana (HIV). Comentando o vídeo, o investigador explicou como a mulher tinha contraído o HIV, em duas condições diferentes, segundo o grupo. Na condição de ameaça fraca à justiça do mundo, ele contou que a mulher tinha levado um homem para casa depois de uma festa organizada por um amigo de um amigo, e que, apesar de já lhe terem dito que esse homem era conhecido por dormir com muitas mulheres, ela teve sexo com ele sem proteção, vindo a saber que ele era seropositivo. Na condição de ameaça forte à crença de um mundo justo, o investigador contou que a mulher, ao voltar uma noite da universidade, tivera um acidente de viação, que resultou numa fratura pélvica, tendo recebido sangue contaminado por HIV no hospital. Depois, no que se pretendia ser um estudo independente, os participantes indicaram no computador, para vários prazos (entre 1 e 365 dias), a sua preferência entre uma recompensa imediata e pequena (a partir de 500 euros) e uma recompensa maior, mas protelada (1000 euros). Os resultados mostraram que os participantes da condição de forte ameaça à crença num mundo justo escolheram mais frequentemente uma gratificação mais próxima no tempo do que os da condição de fraca ameaça. Esta preferência por gratificações mais imediatas pode refletir uma necessidade imperiosa de verificar rapidamente que as suas justas necessidades são reconhecidas, ou, caso tenham deixado de acreditar na justiça do mundo, uma vontade de receber o que podem sem demora.

Foi também analisada⁴⁵⁷ uma situação social dramática, geradora de discriminação num contexto que se suporia ser destinado justamente a evitar a discriminação. Trata-se da educação fundamental e das perspetivas de continuação que oferece. Nos EUA, o ensino universitário é muito dispendioso para os jovens de famílias com baixos rendimentos e de minorias étnicas com poucos bens, mas os que têm bom desempenho escolar podem receber ajuda financeira. Porém, esta informação só é dada, geralmente, no final do ensino médio, quando as crianças e os adolescentes de famílias de baixo rendimento já deixaram de pensar que poderiam vir a ter meios para estudar na universidade. Os autores do estudo compararam os efeitos de duas disposições mentais diferentes: uma segundo a qual o esforço atual na escola tem importância para o futuro, e outra em que esse esforço é irrelevante. Basearam-se na conceção teórica⁴⁵⁸ segundo a qual os objetivos podem ser ativados ou inibidos inconscientemente segundo as características do contexto. Também consideraram a hipótese de a falta de meios financeiros no contexto quotidiano da criança e do adolescente poder minar o seu objetivo de realização e de sucesso escolar, e a sua planificação do esforço. Eles podem querer ter sucesso, mas as suas ações não são adaptadas a este fim, porque acham que o caminho para a universidade está cortado. Perceber que não podem chegar lá derrubá-los as expectativas e inibe-lhes os esforços, mesmo que o desejo se mantenha. Desejo, objetivo e plano são três estágios sucessivos. A percepção de que as barreiras exteriores são intransponíveis pode afetar apenas a manutenção do

objetivo e o plano para atingi-lo. Um estudo anterior, do mesmo grupo de pesquisadores⁴⁵⁹, com alunos da escola secundária mostrara que propor-lhes imagens do futuro e ajudá-los a estabelecer um calendário e caminhos para melhorarem os seus resultados escolares trouxe efeitos positivos, perceptíveis mesmo dois anos depois.

No estudo que ora mencionamos, os participantes foram crianças do sétimo ano de escolas secundárias de meio de baixo rendimento (na amostra de Chicago, cerca de 90% eram hispânicos e latinos; na de Detroit, mais de metade era afroamericana). Estas escolas tinham um rendimento escolar bastante abaixo da média do Estado, tanto em leitura, como em matemática. Em Chicago, a manipulação experimental consistiu em distribuir, ler e comentar um texto. Na condição “via fechada”, o investigador indicava o custo da formação numa universidade média (que podia ultrapassar 100 mil dólares). Na condição “via aberta”, ele descrevia as oportunidades de ajuda financeira. Em Detroit, a condição “via aberta” foi comparada a uma condição sem texto. Em ambos os casos, os alunos deveriam dizer qual o nível que atingiriam em matemática e em inglês, e quanto tempo pensavam destinar a ler ou a estudar e a fazer os trabalhos de casa no meio de outros itens (como ver televisão, jogar a videojogos, etc.). Os resultados obtidos em Chicago mostraram que as crianças da condição “via aberta” esperavam chegar a níveis mais elevados (9,4, em média) do que as da condição “via fechada” (7,5). Uma diferença no mesmo sentido foi também observada para a planificação do esforço. Os resultados obtidos em Detroit confirmaram que estes efeitos deveram-se à influência do texto relativo às possibilidades de ajuda financeira e não à eventual influência negativa da informação sobre os custos.

A principal lição a extrair deste estudo é que o esforço consentido na escola só tem sentido quando se inscreve numa via para o futuro. Obviamente, onde existem possibilidades de ajuda financeira, uma informação correta, compreensível e eficaz deveria ser fornecida atempadamente. No entanto, nos EUA, essas ajudas são muito limitadas. Devido ao custo elevadíssimo do ensino universitário, elas só contemplam uma minoria de jovens. Estes são os que conseguiram emergir do fatal círculo vicioso em que a criança é apanhada: descrendo, à partida, da possibilidade de ingressar na universidade por razões financeiras, ela não fixa um objetivo de sucesso escolar e não faz o esforço planificado que permite atingi-lo. Como dizem os autores do estudo: para quê o trabalho de casa ou ir ler para a biblioteca depois das aulas se a universidade é tão cara? Para além do caso particular dos EUA, o estudo que descrevemos mostra a importância de que na escola não se ensinem apenas disciplinas e habilidades, mas que, desde o início, se incute na criança o hábito de pensar no futuro e no seu futuro, de pensar em termos de objetivos e sub-objetivos, e de planificação e organização do esforço em função desses objetivos. Esse tipo de educação motivacional e cognitiva na escola pode ajudar a contrariar os mecanismos de discriminação e de reprodução da desigualdade social

característicos da nossa sociedade, mecanismos de que são vítimas crianças, inocentes de terem nascido pobres, que se confrontam com o paradoxo de adquirir a crença na justiça do mundo num mundo que não é justo.

As origens históricas das desigualdades socioeconômicas

A última questão deste capítulo sobre o dinheiro é a das origens históricas da oposição riqueza-pobreza. Nas comunidades humanas mais antigas, há dezenas de milhares de anos, não havia bens suficientes para permitir que alguns ficassem com a maior parte deles, deixando os outros na penúria. Havia, segundo as indicações de que se dispõe, um contrato social de cooperação e de ajuda mútua, sem autoatribuição de uma posição dominante na atividade produtiva que não resultasse das características do sexo ou das diferenças de idade. Uma expressão francesa, “*metro, boulot, dodo*” (viajar no metro, trabalhar, dormir), resume tristemente cada dia de trabalho, senão de vida, de uma grande parte das camadas populares das sociedades industriais contemporâneas. De maneira igualmente lapidar, mas mais positiva, um autor⁴⁶⁰ definiu a vida dos nossos antepassados escrevendo que de manhã pescavam e caçavam, de tarde trabalhavam na quinta ou no campo e terminavam o dia socializando e brincando com as crianças.

Como é possível que este tipo de relações sociais tenha desaparecido e sido substituído por outro, caracterizado pela apropriação, por alguns, dos bens e até da força de trabalho de muitos outros?

Uma condição necessária desta mudança terá sido, sem dúvida, uma produção sustentada, suscetível de criar um excedente permanente de bens relativamente àqueles que eram indispensáveis à sobrevivência de todos. Mas esta condição não é suficiente. Que forças fizeram com que se abandonasse o antigo contrato social de repartição? Por mais extraordinário que pareça, a principal força determinante desta mudança pode ter sido a variabilidade interindividual intrínseca às características psicológicas dos indivíduos. Mais especificamente, a sua variabilidade na tendência a adotar uma taxa de desconto temporal mais ou menos exigente no adiamento da obtenção das recompensas.

Esta hipótese foi proposta num estudo⁴⁶¹ sobre uma pequena sociedade pré-industrial da Amazônia boliviana, os Tsimane’, nos estádios iniciais de uma exposição contínua à economia de mercado. Os Tsimane’, cerca de 8000 indivíduos que vivem em mais de 100 aldeias ao longo de margens de um rio, caçam, pescam, colhem plantas e praticam uma agricultura de corte e queima. Já nos referimos a eles neste capítulo, para ilustrar como a pressão da economia de mercado pode transformar os comportamentos e os sentimentos de uma sociedade caracterizada pela partilha e a troca direta de bens. Aqui, o que nos

interessa é analisar como, neste tipo de sociedade, pode nascer uma desigualdade socioeconômica a partir de características intrínsecas aos indivíduos quando o desenvolvimento das condições de produção e de trabalho o permite. Faltando dados sobre este processo na história da humanidade, o encontro de comunidades baseadas na partilha e na troca com a sociedade atual de economia de mercado constitui uma fonte possível de evidência.

Nas sociedades pré-industriais, o capital humano é essencialmente capital encarnado (*embodied*) ou interiorizado, no sentido de acumulado no corpo e na mente. Inclui o tamanho e a força, o conhecimento, a memória e as habilidades. Este tipo de capital interiorizado produz benefícios imediatos e a longo prazo. As crianças aprendem rapidamente a identificar e a preparar plantas medicinais e podem automedicar-se. A introdução da escolarização modifica o capital humano interiorizado. Nas sociedades modernas, a escolarização só produz benefícios num futuro distante, por vezes alguns anos depois da saída da escola. Como, em geral, a escolarização transmite habilidades baseadas apenas em exemplos do mundo, ela não complementa, mas substitui o seu conhecimento direto.

Os Tsimane' começaram a ser visitados pelos missionários no início dos anos 50, tendo selecionado os jovens mais promissores para treino numa escola de verão longe do território dos Tsimane'. Lá, além da Bíblia, os jovens aprenderam habilidades escolares e práticas como a agricultura moderna. Aqueles Tsimane' voltaram para as suas aldeias, onde se tornaram professores. Atualmente, as aldeias dispõem de escolas primárias, que cobrem os cinco primeiros anos e quatro aldeias têm um programa de educação de adultos. No estudo realizado, como a escolarização é voluntária, em média um homem tinha três anos de escolarização e uma mulher um ano e meio. Metade da amostra era totalmente não escolarizada: pelo menos não liam espanhol e não conheciam as quatro operações aritméticas. A escolarização geralmente estimula o indivíduo a pensar em termos de realização futura da recompensa dos seus esforços presentes, a imaginar cenários futuros possíveis e a fortalecer uma característica psicológica que é a paciência. A paciência tem vantagens adaptativas, porque permite ao indivíduo tomar o futuro em consideração. A paciência e a impaciência, enquanto características psicológicas e comportamentos relacionados com a gestão dos bens, não foram criadas pela economia de mercado, mas esta deve ter influenciado e diversificado as suas formas de expressão e contribuído para o incremento da capacidade de protelar a gratificação.

Nos Tsimane' e, de modo geral, nas sociedades anteriores às sociedades mercantis, as diferenças nesta capacidade de diferir a gratificação não podem refletir a escolarização, porque não havia escolas, nem a desigualdade socioeconômica, que era fraca. Diferenças de estatuto ou de prioridade na obtenção dos bens podem ter feito com que muitos indivíduos esperassem um

tempo curto pela satisfação dos seus desejos ou das suas necessidades. Porém, a caça e a pesca, na medida em que requerem planificação dos atos e espera do momento mais oportuno, devem ter incentivado o desenvolvimento do traço da paciência. O aparecimento das desigualdades económicas como uma característica marcante das economias de mercado terá sido possível na base das diferenças interindividuais no traço de paciência. A paciência induz os indivíduos a investir no capital humano moderno, o qual inclui a escolarização. Os Tsimane' mais pacientes aceitaram ser escolarizados e entraram na competição do mercado de trabalho por ocupações modernas em ranchos de gado, em fazendas, como professores ou profissionais em organizações que trabalhavam no território. Entre os não escolarizados, houve também quem entrasse na economia de mercado vendendo óleo de palma, arroz, etc., ocupações que não exigiam um diploma escolar nem habilidades académicas. Assim, nas últimas dezenas de anos, a sociedade igualitária dos Tsimane', onde a única diferença de estatuto social era a posição do xamã, deu pouco a pouco lugar a uma sociedade com ocupações profissionais variadas e associadas a diferentes níveis de recursos monetários.

A parte experimental deste estudo consistiu em pedir aos participantes que escolhessem entre duas recompensas reais (dinheiro e alimento): uma pequena, mas imediata; e a outra maior, a receber 7 a 157 dias mais tarde. O comportamento nestas escolhas permitiu calcular um índice de paciência (tendência para escolher a recompensa futura) ou de impaciência (tendência para escolher a recompensa imediata). Os resultados do estudo mostraram que a paciência estava associada a mais anos de escolarização e a um menor conhecimento das plantas, apoiando a ideia de que paciência e impaciência divergem no tipo de capital humano acumulado. Além disso, para cada participante, o aumento dos seus rendimentos durante um ano (1999-2000) foi relacionado com o índice de paciência-impaciência. Verificou-se que os participantes pacientes viram os seus rendimentos crescer mais rápido do que os participantes impacientes. Embora as diferenças fossem pequenas, supondo que elas cresceriam ao mesmo ritmo durante alguns anos, deveriam tornar-se significativas. E, de facto, comparando com os rendimentos de 2004, os participantes pacientes ganharam consideravelmente mais do que os impacientes (152 e 23 dólares bolivianos, respetivamente).

Comentam os autores que os indivíduos impacientes não devem ter detetado as consequências a longo prazo da desigualdade crescente de rendimento; durante algum tempo, eles devem ter usufruído de melhores níveis de rendimento do que os indivíduos pacientes, visto que estes passaram por um período de escolarização ou de formação. Os indivíduos pacientes tiveram uma maior habilidade para prever o futuro e a persistência e a coragem necessárias para esperar que o futuro esperado se concretizasse, uma situação que também é típica de muitos emigrantes que partem para países mais desenvolvidos. Estes, correndo mais riscos do que os Tsimane' do estudo descrito, precisam do mesmo

otimismo quanto à probabilidade de receberem a recompensa pelos seus sacrifícios imediatos.

A economia de mercado generalizou-se, deixando apenas de fora umas quantas comunidades relativamente isoladas. Admitindo que as ideias e as aspirações humanas são moldadas pelas características da sociedade, parece estranho que os desejos de equidade, de justiça social, de redistribuição dos rendimentos e de solidariedade, e os sentimentos de generosidade e de compaixão se tenham mantido vivos. A razão disso está, provavelmente, no facto de o nosso cérebro ser ainda geneticamente mesmo dos homens que estabeleceram um contrato social com vista à partilha e à cooperação numa economia de troca. Se aqueles desejos e sentimentos parecem reafirmar-se hoje ainda com mais força do que antes, pode ser porque eles se confrontam com uma realidade que não os satisfaz. As desigualdades socioeconómicas tornaram-se enormes, empurrando para condições de vida dramáticas centenas de milhões de indivíduos. Os desejos e sentimentos que jogam a favor da coesão social não impedem que os mecanismos da economia de mercado, geradores de desigualdade e apoiados nas desigualdades existentes, e também no antagonismo entre as tendências de paciência e de impaciência, continuem a produzir os seus efeitos; por um lado, no investimento e no crescimento da produção e, por outro lado, no aumento das diferenças sociais.

CONCLUSÃO

O futuro é o mundo dos possíveis. E só um dos possíveis, no que concerne a espécie humana, se realiza a cada momento, através de um jogo extremamente complexo de interações entre variáveis ambientais, tecnológicas, económicas, sociais e mentais, incluindo a vontade dos homens e das mulheres. Um dos possíveis que dependem da vontade humana é que os bens de base da nossa época, como a água, o abrigo, o aquecimento, a comida, a roupa, a higiene, a saúde, a educação, a informação, a cultura, o transporte e o descanso, venham a ser subtraídos à economia de mercado. No fim desta evolução, a economia de mercado poderia manter-se para aquilo que é único, como possuir uma joia ou a pintura de um mestre, assistir a um espetáculo artístico, realizar uma viagem extraordinária, fazer uma refeição preparada por um grande cozinheiro. A paciência, preferência pelo melhor futuro, continuaria, então, a caracterizar cada indivíduo, movido pelo seu anseio de excelência, de ser o mais importante, o mais admirado, o mais

respeitado e o mais amado, porque ser o mais poderoso e o mais rico teriam perdido o seu significado presente.

DECIDIR NO MERCADO FINANCEIRO

As Finanças – um voo panorâmico

Depois desta longa viagem, em que acompanhámos o desenvolvimento do *Homo sapiens*, agora iniciaremos outra, bem mais curta, para acompanharmos o desenvolvimento do *Homo economicus*, particularmente de uma espécie “endêmica” que habita os mercados financeiros.

Os economistas neoclássicos tinham levado ao extremo o conceito de maximização de utilidade como sendo a escolha realizada livremente na base de uma informação completa e assumida como racional. Por estranho que pareça, este maximizador de utilidade encaixa bem na conceção de homem perfeito adotada pelo criacionismo, no qual as decisões são resultado de cálculos precisos feitos por uma mente superior, sem lugar para emoções e comportamentos atávicos.

A análise financeira tradicional supõe que o mercado nem sempre está certo e que é possível ganhar dinheiro descobrindo quando o mercado está errado. Entende-se por mercado a soma de todos os investidores que compram e vendem determinado ativo num mercado organizado. Segundo a teoria financeira tradicional, os mercados estão sujeitos a comportamentos irracionais. Considera-se que um mercado se comporta de forma irracional quando os investidores estão muito otimistas e dispostos a pagar o que os ativos não valem, e muito pessimistas quando não estão dispostos a pagar o que os ativos valem em relação ao seu fluxo de caixa descontado.

A literatura sobre a irracionalidade dos mercados é ampla. Em 1841, Mackay⁴⁶² publicou um tratado sobre as irracionalidades dos mercados e dos homens de negócios. Kindleberger⁴⁶³ procurou descrever a génese de uma “mania especulativa”. Chancellor⁴⁶⁴ retratou oito casos clássicos de especulação financeira nos quais, aparentemente, a racionalidade dos agentes económicos não se manifestou. A ideia de que os mercados se podiam comportar de forma irracional contrariava os princípios da teoria da utilidade, porque, em condições de incerteza, as pessoas racionais processam as informações objetivamente,

consideram toda a informação disponível e respondem a novas informações baseando-se num conjunto claramente definido de preferências; os erros que os investidores racionais cometem na previsão do futuro, ao comprar uma ação ou ativo, são aleatórios e não resultantes de uma tendência de otimismo ou pessimismo⁴⁶⁵.

O conceito de racionalidade do tomador de decisão presente na Teoria da Utilidade fortaleceu-se significativamente com Von Neumann⁴⁶⁶. Posteriormente, Von Neumann e Morgenstern⁴⁶⁷, num artigo que tratava da Teoria dos Jogos, consolidaram a ideia de comportamento económico racional e de racionalidade na tomada de decisões económicas. Segundo eles, com base na premissa de racionalidade dos tomadores de decisão, os mercados não poderiam comportar-se irracionalmente. No início dos anos 50, Markowitz⁴⁶⁸ publicou um artigo histórico onde colocou as bases das novas finanças. Ele definiu risco como uma variável aleatória e tratou da forma como risco e retorno se comportavam quando ativos adicionais eram acrescentados a uma carteira. O conceito de risco fundamentou a ideia de diversificação de investimentos. A defesa da diversificação parte do pressuposto de que os mercados não podem ser previstos e que os investidores não podem obter uma rentabilidade superior à da média do mercado.

As finanças que adotaram as premissas da racionalidade dos tomadores de decisão e da imprevisibilidade dos mercados chamaram-se Finanças Modernas. Em oposição, as que defendiam a previsibilidade dos mercados e a concentração dos investimentos passaram a chamar-se Antigas ou Tradicionais.

Aprimorando a teoria das Finanças Modernas, no início da década de 60 do século XX, Modigliani e Miller⁴⁶⁹ defenderam a irrelevância do pagamento dos dividendos para o preço das ações e para a riqueza total dos acionistas. Sharpe⁴⁷⁰, baseado nas premissas de que o investidor é racional, avesso ao risco e procura sempre maximizar o seu bem-estar, formulou um modelo para avaliar ativos em condições de risco: o *Capital Asset Pricing Model* (CAPM). As Finanças Modernas e a Teoria Moderna de Portefólios sustentam-se em quatro paradigmas:

- Teoria de Portefólio;
- Teorema da Irrelevância dos Dividendos;
- CAPM;

- Hipótese do Mercado Eficiente.

Elas consideram que os investidores agem racionalmente no mercado financeiro e consideram toda a informação disponível para tomar decisões. O investidor não tem como tirar proveito de outros investidores menos informados ou que estejam a agir irracionalmente. Portanto, não consegue ganhar com estratégias especulativas e tem maior retorno aplicando numa carteira de mercado. As Finanças Modernas também consideram que os investidores que agirem irracionalmente serão logo excluídos do mercado, como resultado das suas perdas constantes. Assim, o mercado eficiente é o panteão do *Homo economicus*. No mercado eficiente, o *Homo sapiens*, com suas emoções e comportamentos atávicos, não tem lugar.

Segundo Shiller⁴⁷¹, “a teoria dos mercados eficientes tem por base que habilidades diferentes não levam a desempenhos diferentes nas aplicações. Ela afirma que as pessoas mais inteligentes não serão capazes de se sair melhor que as menos inteligentes. Em termos de retorno esperado sobre os investimentos, pode-se escolher ações aleatoriamente”. A discussão sobre a eficiência dos mercados ainda é um dos tópicos não resolvidos em finanças. Como se viu, um dos pressupostos da teoria dos mercados eficientes é que os investidores agem racionalmente. Logo, a discussão acerca da racionalidade dos tomadores de decisão tem importância capital para as finanças, porque, diferentemente de outras ciências sociais, esta ainda se apoia na crença de que o comportamento da maioria dos agentes económicos pode ser explicado assumindo que eles têm um padrão de preferências estável e bem definido, fazendo sempre escolhas racionais⁴⁷². Porém, os humanos, em inúmeras situações, fazem escolhas não racionais.

A Teoria Tradicional de finanças

A base da análise financeira tradicional é a formação de carteiras de investimentos capazes de oferecer retornos superiores aos índices médios de mercado. Os modelos de avaliação de ações tentam revelar a ocorrência de uma má precificação dos ativos pelo mercado, o que permite ao investidor “ganhar” ao mercado por meio da incorporação ou eliminação da má precificação dos ativos que forem identificados como subavaliados ou sobrevalorizados, respetivamente. Ganhar ao mercado significa ter uma remuneração maior do que a média do desempenho do mercado. O desempenho do mercado é representado, normalmente, por um índice de mercado. Um índice de mercado avalia a flutuação média do nível geral das cotações de um dado mercado, sendo o mais tradicional de todos os índices o *Dow Jones Industrial Average* (DJIA), também conhecido como Dow 30, ou simplesmente Dow Jones.

A tónica do estudo de finanças na teoria tradicional é a formação de

portefólios que possam render acima do retorno médio do mercado. Os investidores que gerenciam uma carteira baseados nos preceitos da teoria tradicional são chamados investidores ativos, porque tentam vencer o mercado. Entre os investidores ativos, há duas categorias: os observadores de mercado (*market timers*) e os selecionadores de títulos (*stock picking*). Os observadores de mercado confiam na sua habilidade para prever a direção dos mercados financeiros: são chamados analistas técnicos ou analistas gráficos. O analista técnico tem como instrumento de trabalho séries históricas de preços que lhe permitem traçar gráficos e projetar o comportamento da massa de investidores. Os selecionadores de títulos acreditam que as suas habilidades se concentram em encontrar títulos sub ou sobreavaliados. Os selecionadores de títulos são chamados analistas fundamentalistas e os seus instrumentos básicos de trabalho são as demonstrações contábeis e os planos de investimento das empresas e do setor em que atuam. Apesar de fazerem parte da mesma escola de finanças, analistas fundamentalistas e técnicos têm enormes divergências. Na prática diária do mercado financeiro, é comum os analistas técnicos desprezarem o trabalho dos analistas fundamentalistas e vice-versa. Eles enquadram-se na mesma escola porque, apesar de divergirem nos métodos, acreditam que o mercado pode ser previsto e que, portanto, é possível ganhar mais do que ele. Tanto a análise técnica como a fundamentalista procuram formar carteiras que possam render mais que a média do mercado. Ambas defendem a concentração de investimentos e, portanto, são contrárias à diversificação.

A principal crítica feita à teoria das finanças tradicionais é que ambas aquelas análises consideram informações do passado para projetar o futuro. Esta suposição está em desacordo com o princípio da descontinuidade temporal, segundo o qual os sistemas complexos (as empresas, as sociedades e os mercados) não se comportariam no futuro como se comportaram no passado. A análise técnica considera que os preços do passado são a melhor previsão para os preços no futuro. A análise fundamentalista projeta resultados futuros, lucros, por exemplo, baseados em dados do passado das empresas. Porém, poucas evidências sustentam a hipótese de que o crescimento rápido num período projetará crescimento no período seguinte. Uma segunda crítica importante é que não existem provas concretas de que se possa obter, de forma consistente e contínua, uma rentabilidade superior à do mercado. Ou seja, não existe um método específico que possa ser repetido obtendo sempre um retorno superior ao do mercado. Desta forma, os mercados seriam, por natureza, eficientes.

Um mercado é eficiente se a cada momento o preço corrente for a melhor estimativa para o preço dos ativos naquele momento. Tal não significa que os preços de mercado estejam sempre corretos. Num mercado eficiente, os preços podem estar errados, porém, não pode existir uma tendência no erro, ou seja, os erros de avaliação devem ser aleatórios⁴⁷³. A hipótese de o mercado ser eficiente só foi definida claramente por Fama⁴⁷⁴, mas a ideia já existia há muito tempo. De acordo com a teoria dos mercados eficientes, as ações ou os títulos

refletem toda a informação disponível. Num mercado eficiente, qualquer estratégia de negociação baseada em informações passadas não gera lucros extraordinários. Assim, para os defensores dos mercados eficientes, analisar demonstrações contábeis, como faz o analista fundamentalista, não tem qualquer sentido. Num mercado eficiente, os preços das ações seguem um caminho aleatório e, portanto, as séries de preços não contêm nenhum conteúdo informacional. Observe-se que uma possível confirmação do modelo do caminho aleatório implicaria que as técnicas de análise gráfica e os modelos econométricos de previsão de preços de ativos consistiriam num esforço inútil na busca de lucros extraordinários. Considerando o princípio da descontinuidade temporal e a eficiência dos mercados, toda a análise, seja fundamentalista ou técnica, é inútil. Talvez exista aí um paradoxo, pois se os investidores gastam muito dinheiro, há muito tempo, com alguma coisa que é inútil, eles são irracionais. E se os investidores são irracionais, como pode o mercado ser eficiente?

As finanças tradicionais nasceram no dia a dia do mercado, com homens de mercado. Segundo os críticos, elas carecem de uma estrutura teórica consistente. Não existe método de aplicação financeira que possa ser aplicado e que, de forma sistemática, gira uma rentabilidade superior à média do mercado. Com base neste facto, as finanças modernas recomendam que os investidores não tentem obter uma rentabilidade superior à do mercado, mas procurem uma rentabilidade igual à do mercado ou uma rentabilidade de acordo com o nível de risco que o investidor esteja disposto a suportar.

Finanças Modernas

As finanças modernas, diferentemente das tradicionais, desenvolveram-se nos departamentos de economia das universidades no início dos anos 50. A economia passara então a ser fortemente influenciada pela teoria dos jogos de Von Neumann e Morgenstern e pelas suposições, implícitas nesta teoria, de que os agentes económicos são racionais e os mercados são eficientes. Até à década de 40, economistas como Adam Smith, Irving Fisher e John Maynard Keynes tinham feito uso da irracionalidade e de outros aspetos da psicologia nas suas teorias. Porém, a seguir à II Grande Guerra, a economia foi dominada pela ideia do homem económico racional e pelo crescente uso da matemática na economia, o que era enormemente facilitado pela teoria da racionalidade.

A microeconomia, com a sua teoria do comportamento do consumidor, e a teoria dos jogos forneceram o arcabouço teórico para a ideia de racionalidade do investidor. A teoria do comportamento do consumidor está baseada em três premissas básicas, a respeito das preferências das pessoas por uma determinada cesta de mercadorias em relação a outra:

- As preferências são completas: dois consumidores

poderiam comparar e ordenar todas as cestas do mercado; para quaisquer duas cestas A e B, um consumidor preferirá A em vez de B, B em vez de A, ou estaria igualmente satisfeito (indiferente) em relação a ambas;

- As preferências são transitivas: se um consumidor prefere a cesta A à B, e prefere B à C, logo também prefere A à C;
- As mercadorias são desejáveis: os consumidores preferem sempre levar uma quantidade maior de uma mercadoria.

Fazendo a analogia do consumidor com o investidor, pode dizer-se que:

- As preferências são completas: dois investidores poderiam comparar e ordenar todos os portfólios de investimentos possíveis; para quaisquer dois portfólios A e B, um investidor preferirá A a B, B a A, ou estará igualmente satisfeito (indiferente);
- As preferências são transitivas: se um investidor prefere o portfólio A a B, e prefere B a C, logo também prefere A a C;
- Os retornos são desejáveis: os investidores preferem sempre portfólios com maior retorno esperado e maior segurança (menor risco).

Uma decisão ótima equivale à maximização da utilidade esperada do investidor (maior retorno com menor risco). Os investidores racionais buscam sempre maximizar a sua utilidade esperada, ou seja, obter mais retorno com menor risco. Uma definição precisa e clara da racionalidade foi dada por Bernstein⁴⁷⁵: “Sob condições de incerteza, a racionalidade e a medição são essenciais para a tomada de decisões. As pessoas racionais processam as informações objetivamente: os erros que cometem na previsão do futuro são erros aleatórios, e não o resultado de uma tendência obstinada para o otimismo ou o pessimismo. Elas respondem às novas informações com base num conjunto claramente definido de preferências. Sabem o que querem e lançam mão das informações em apoio às suas preferências”.

O NASCIMENTO DAS FINANÇAS MODERNAS

Segundo Bernstein, foi ao trabalhar no ramo nascente da programação não linear que Markowitz, o fundador das finanças modernas, teve contacto com as ideias de Von Neumann e Morgenstern e a teoria dos jogos. De acordo com esta teoria, os agentes económicos alternam constantemente os seus comportamentos para evitar que os seus oponentes lucrem ao conhecer os seus movimentos. Assim, não é possível fazer previsões económicas, porque o comportamento dos agentes económicos é constantemente alterado, procurando garantir a imprevisibilidade dos seus atos. Um dia, enquanto Markowitz esperava para falar com o seu orientador de doutoramento na sala de espera da Universidade de Chicago, conheceu um corretor de ações. Deste encontro surgiu a ideia de aplicar a programação quadrática aos problemas de seleção de ações com que os investidores se deparam quotidianamente. Dois anos depois, Markowitz⁴⁷⁶ publicou no *Journal of Finance* o seu histórico artigo *Portfolio Selection*. Este artigo foi tão importante que gerou uma rutura nas finanças e o nascimento das finanças modernas, com a sua moderna teoria de portefólios (MTP).

A Moderna Teoria de Portefólio

Segundo Markowitz, qualquer investimento apresenta um retorno esperado e uma variância de possíveis resultados relacionados com este retorno esperado. Ele considerou o retorno desejável e a variância indesejável. Para montar o seu modelo de programação quadrática, capaz de maximizar os retornos e minimizar a variância dado um nível de retorno, Markowitz teve de adotar algumas premissas:

- Os investidores avaliam portefólios apenas com base no valor esperado e na variância (ou desvio padrão) das taxas de retorno sobre o horizonte de um período;
- Os investidores nunca estão satisfeitos. Quando têm de escolher entre dois portefólios com o mesmo risco, optarão sempre pelo de maior retorno;

- Os investidores são avessos ao risco. Quando têm de escolher entre dois portfólios com o mesmo retorno, optarão sempre pelo de menor risco;
- Os ativos individuais são infinitamente divisíveis, o que significa que um investidor pode comprar uma fração de ação, se assim o desejar;
- Existe uma taxa livre de risco, na qual um investidor tanto pode emprestar como pedir emprestado;
- Os custos de transação e os impostos são irrelevantes;
- Os investidores estão de acordo quanto à distribuição de probabilidades das taxas de retorno dos ativos, o que assegura a existência de um único conjunto de carteiras eficientes.

Markowitz identificou o retorno sobre um investimento como o valor esperado ou a probabilidade do valor esperado dos retornos futuros de um dado ativo. O valor esperado é o somatório de todos os possíveis retornos, multiplicado pela probabilidade de ocorrência de cada um deles. Markowitz definiu o risco como a variabilidade dos retornos possíveis em torno do retorno médio esperado. No seu artigo, não fez nenhuma menção à palavra risco, simplesmente tratou da variância como indesejável e, desta forma, a variância passou a definir o risco. Apresentou a redução da variância como fator inerente às decisões de investimentos, contrariando o senso comum de concentração dos recursos num único ativo de maior retorno esperado.

Markowitz incorporou implicitamente na sua teoria os postulados da racionalidade dos agentes económicos. Ele considerava que os investidores mudam constantemente as suas estratégias para evitar que os outros investidores possam ganhar ao conhecê-las. Como exemplo, considere-se que uma determinada estratégia recomenda investimentos em ações que tenham tido três dias seguidos de queda na bolsa de valores. Caso esta estratégia funcione, os investidores irão alterar o seu comportamento e comprar as ações já no final do terceiro dia de negociações com preços em queda. Isto iria influenciar o mercado e inviabilizar a estratégia.

Apesar de não o ter definido explicitamente, Markowitz considerava que existiam dois riscos no mercado financeiro: o risco sistemático e o risco não sistemático. O risco sistemático refere-se ao risco do mercado como um todo, ou seja, a acontecimentos que podem afetar todos os ativos negociados, mesmo com intensidades diferentes. Uma guerra ou uma súbita elevação da inflação, por exemplo, afetam todo o mercado. Este risco não pode ser minimizado pela

diversificação de investimentos, por isso, algumas vezes é chamado de risco não diversificável. O risco não sistemático refere-se ao risco que afeta somente um ativo ou um grupo específico de ativos. Ele pode ser minimizado pela diversificação, por isso, é denominada-se também risco diversificável. Como Markowitz considerava que a variância era indesejável, propunha que se construíssem carteiras que tivessem a menor variância possível, ou seja, carteiras diversificadas que acompanhassem de muito perto a média do mercado. Por isso, o modelo proposto por ele é também chamado modelo de mínima variância.

Apesar de defender a diversificação, Markowitz liquidou as concepções ingênuas de diversificação, segundo as quais bastava colocar os ovos em vários cestos diferentes e, quanto maior o número de cestos, maior a segurança. Ele mostrou que, se existisse uma forte correlação positiva entre os retornos dos ativos, os vários cestos imaginários se comportariam como um único cesto. O portfólio que ele propunha minimizaria a variância da carteira em torno do retorno médio do mercado, ou seja, aquela que tivesse o menor risco não diversificável. De acordo com Markowitz, ao analisar um determinado ativo, um investidor deveria preocupar-se não com o risco do ativo individual, mas com a sua contribuição para o risco total da carteira. A combinação de todos os ativos com risco resultaria numa curva, na qual seria possível detetar uma fronteira eficiente. A fronteira eficiente é o conjunto de carteiras com a melhor relação entre risco e retorno.

Em resumo, a teoria de portfólio causou uma rutura nas finanças ao recomendar a diversificação e considerar que os investidores não poderiam obter, de forma consistente, uma rentabilidade superior à do mercado.

Após o trabalho seminal de Markowitz, considerado primeiro pilar das Finanças Modernas, três outros trabalhos consolidaram esta teoria.

A Irrelevância dos Dividendos

O segundo paradigma das finanças modernas, formulado por Modigliani e Miller, defende que o pagamento de dividendos é irrelevante para os acionistas. No quadro das finanças tradicionais, na década de 50 do século XX, ocorria um debate interessante sobre o impacto da política de dividendos no preço das ações. Uma corrente defendia que a melhor forma de aumentar a riqueza do acionista era a empresa encontrar projetos rentáveis nos quais investir os seus lucros. Ao distribuir dividendos, a empresa criaria muitos transtornos aos acionistas que, se quisessem continuar a investir naquela empresa, teriam de ir ao mercado comprar novas ações, devendo, neste processo, pagar imposto por um rendimento que, de facto, não queriam ter tido, ou seja, estariam coercivamente a transformar património em rendimento. Ora, se o acionista quisesse

rendimento, bastaria ir ao mercado e vender uma pequena parte das suas ações para obter liquidez no momento que lhe parecesse mais apropriado. A corrente oposta defendia que, ao distribuir dividendos, a empresa estaria a contribuir para o aumento do seu valor e, consequentemente, para a riqueza dos acionistas. O argumento desta corrente era que os dividendos tinham um alto conteúdo informacional, porque informavam o mercado de que a empresa gozava de boa saúde financeira. Os defensores da distribuição de dividendos consideravam que o seu anúncio era uma “boa notícia” e que, além de demonstrarem lucros passados, indicavam maiores possibilidades de lucros futuros. Quando a empresa distribui os seus lucros como dividendos e propõe novas subscrições para projetos de investimentos futuros, está a dar ao acionista a oportunidade de julgar a relevância destes projetos.

Modigliani e Miller distinguiram-se dessas posições ao afirmarem que a política de distribuição de dividendos é totalmente irrelevante. Para eles, uma empresa não pode alterar o valor total dos seus títulos ao mudar as proporções da estrutura do capital, porque o valor da empresa é o mesmo qualquer que seja a estrutura de capital. Noutras palavras, nenhuma estrutura de capital é melhor ou pior do que qualquer outra para os acionistas da empresa. A natureza e a composição do lado direito do balanço patrimonial de uma empresa — as suas dívidas e o seu património — não são relevantes para o valor da empresa. O que realmente importa é a natureza e a composição do lado esquerdo — os seus ativos e investimentos.

O CAPM

O terceiro pilar das finanças modernas é o *Capital Asset Pricing Model* (CAPM), que especifica as condições de equilíbrio no mercado de títulos de renda variável. De acordo com Tobin⁴⁷⁷, numa situação de equilíbrio, o retorno de um investimento em determinado ativo deve apresentar dois prémios: o do tempo e o do risco corrido. O prémio pelo tempo representa uma recompensa pelo não consumo imediato de uma renda. O prémio do risco é equivalente à diferença entre os retornos pagos e a taxa livre de risco. Assim, os investidores somente aceitarão comprar um ativo com risco se o retorno esperado compensar adequadamente o risco. Além das premissas adotadas por Markowitz, Sharpe adotou novas premissas para formular o CAPM:

- Todos os investidores possuem o mesmo horizonte de um período;
- A taxa livre de risco é a mesma para todos os investidores;
- A informação é livre e está instantaneamente disponível para todos os investidores;

- Os investidores têm expectativas homogêneas, o que significa que eles têm as mesmas perspectivas em relação aos retornos esperados, desvios padrão e covariâncias dos ativos.

O próprio Sharpe considerou algumas premissas como pouco realistas, mas argumentou que a montagem de um modelo pode requerer simplificações.

Como afirmou Friedman⁴⁷⁸: “Embora os pressupostos do modelo microeconómico neoclássico não sejam realistas, as previsões são-no”. Assim, mais importantes do que as premissas do CAPM, são os seus resultados. De acordo com essas premissas, existe concordância completa entre os investidores sobre os retornos esperados dos ativos, as suas variâncias e covariâncias, e sobre o nível da taxa livre de risco. Desta forma, todos os investidores obtêm equilíbrio no mesmo portefólio de tangência à fronteira eficiente. A fronteira eficiente é o portefólio que apresenta a melhor relação risco-retorno. Considerando que, de acordo com Markowitz, o risco é medido pela variância dos retornos dos títulos, o portefólio da fronteira eficiente é aquele que apresenta a menor covariância em relação ao desempenho médio do mercado. O indicador beta, que é estimado pelo coeficiente de regressão da reta que melhor ajusta o retorno de um título com o retorno da carteira de mercado, mede como reage o preço de um título às oscilações do índice representativo do seu mercado. Assim, a carteira com menor beta é a própria carteira de mercado ou a que reflete o índice médio de mercado. Os investidores só teriam motivos para investir em carteiras diferentes da carteira de mercado havendo graus diferentes de aversão ao risco da parte de cada investidor. A carteira de mercado é aquela onde o risco diversificável tende para zero. Deste modo, os investidores avessos ao risco, como devem ser todos os *Homo economicus*, devem investir numa carteira de mercado, ou seja, sem nenhuma covariância em relação ao desempenho médio do mercado.

Mercado Eficiente

O quarto pilar das finanças modernas é a teoria do mercado eficiente. Para Fama (nota 481), um mercado eficiente é aquele no qual os preços dos ativos refletem completamente todas as informações disponíveis que são processadas por agentes maximizadores de utilidade e minimizadores de risco sobre a economia, os mercados financeiros e a empresa específica envolvida. Num mercado eficiente, os preços ajustam-se rapidamente às novas informações. Assim, a compra ou venda de qualquer título pelo preço vigente no mercado nunca será uma transação com valor presente líquido positivo. Os preços dos ativos **flutuam** em torno do seu valor intrínseco, que pode ser rapidamente modificado a partir de novas informações. Após o ajuste à nova informação, o movimento do preço do ativo voltaria a flutuar aleatoriamente ou seguiria um caminho aleatório (*random walk*).

Os preços de um ativo descrevem um caminho aleatório se as mudanças

de preço são independentes e identicamente distribuídas em relação aos preços anteriores. Quando os preços descrevem um caminho aleatório, a melhor previsão para o preço futuro de um ativo é o seu preço atual, que representa todas as informações disponíveis sobre este ativo. Porém, o mercado eficiente não pressupõe que os preços de mercado sejam sempre iguais ao valor real: o importante é que os desvios em torno do valor de mercado e o valor real sejam aleatórios. Se eles forem aleatórios, nenhum grupo de investidores é capaz de, consistentemente, encontrar ações sub ou supervalorizadas utilizando qualquer estratégia de investimentos. Portanto, nenhum investidor racional deveria especular, já que a expectativa matemática da especulação é zero. Assim, todos os *Homo economicus* devem investir na carteira de mercado ou na fronteira eficiente, sendo o ponto onde a carteira toca a fronteira determinado pelas diferentes propensões de risco dos investidores. Desta forma, aproximadamente metade dos investidores vai ter um desempenho superior ao do mercado. Eventualmente, alguns investidores podem ter um desempenho superior ao do mercado por longo tempo. Isto não será devido às suas estratégias de investimento, mas decorrente da lei das probabilidades.

Crítica às Finanças Modernas

As primeiras críticas às finanças modernas foram feitas a partir de estudos empíricos que demonstraram que os preços de alguns ativos, em alguns momentos, poderiam apresentar tendências ou anomalias que contrariam a hipótese da eficiência dos mercados. Uma anomalia é uma evidência estatística da determinação incorreta dos preços de ativos pelo mercado.

AS PRIMEIRAS EVIDÊNCIAS

Roseff e Kinney⁴⁷⁹ descobriram que existia uma tendência para que o mercado de ações americano apresentasse rentabilidade maior em janeiro do que nos demais meses do ano. Após este artigo, vários outros passaram a identificar situações em que os preços apresentavam tendências. Basu⁴⁸⁰ constatou que empresas com relação preço/lucro elevada tinham tendência para apresentar um desempenho fraco subsequente. Outros autores⁴⁸¹ observaram que as empresas pequenas, com um menor valor de mercado, seriam sistematicamente subavaliadas por grandes investidores institucionais, possibilitando a obtenção de retornos anormais. O artigo que provocou o maior impacto⁴⁸² concluiu que não havia

relação entre retornos e betas, ou seja, o CAPM tinha falhado. Como o seu primeiro autor fora um dos grandes defensores das finanças modernas, um crítico famoso⁴⁸³ destas afirmou que “o Papa disse que Deus estava morto”.

As evidências expostas abalaram mas não destruíram os suportes do beta na comunidade acadêmica e profissional. Apesar das críticas incisivas, não se pode dizer que o CAPM e as finanças modernas tenham acabado. São inúmeros os investidores que os seguem: praticamente todos os grandes fundos de pensões seguem a política de diversificação e aplicação passiva do portfólio.

Uma segunda fonte de críticas às finanças modernas partiu dos pesquisadores que testavam a racionalidade dos tomadores de decisões.

A CRÍTICA DA RACIONALIDADE

Simon⁴⁸⁴ verificou que os humanos não analisam todas as alternativas antes de tomar uma decisão. Suspendem a busca por uma alternativa ótima assim que encontram uma alternativa satisfatória. Isto contraria o pressuposto de que os investidores comparam e ordenam todas as alternativas de investimentos possíveis antes de decidir. Também Tversky e Kahneman⁴⁸⁵ notaram que os humanos, algumas vezes, não consideram todas as possibilidades de escolha no processo de decisão. Eles demonstraram que os humanos procuram simplificá-lo e, na tentativa de tornar a tarefa mais simples e rápida, usam “atalhos mentais” ou regras heurísticas para tomar decisões. Segundo eles, esta prática pode levar a erros sistemáticos e graves, incompatíveis com as finanças modernas. Posteriormente, notaram⁴⁸⁶ que, em experiências com prospectos arriscados, os participantes muitas vezes escolhiam alternativas com menor valor esperado, o que contrariava o pressuposto da teoria da utilidade de que os investidores sempre preferem o maior ao menor retorno esperado.

A propensão para o risco no campo das perdas abala as estruturas das finanças modernas. Por este motivo, desenvolveram-se as Finanças Comportamentais.

Na época em que Markowitz formulou o seu artigo, a psicologia era dominada pela escola behaviorista, que afirmava que qualquer comportamento humano se explica pelas relações estímulo-resposta e que as decisões que não têm a razão em consideração são “punidas”; assim, as consequências negativas induziriam os humanos a utilizar a razão para tomar decisões. Porém, o pressuposto de que o comportamento humano seria sempre explicado por uma sucessão de estímulos e respostas passou a ser duramente criticado pela psicologia e os ecos desta discussão não tardaram a chegar à economia e às finanças. Um dos campos de estudo da psicologia cognitiva trata justamente do processo de tomada de decisão dos humanos. Os psicólogos verificaram que, em algumas situações específicas, os seres humanos violam princípios da racionalidade ao tomarem a decisão. Simon, psicólogo cognitivista, propôs um modelo de racionalidade alternativo ao de Von Neumann e Morgenstern. Para ele, os humanos utilizam uma estratégia de decisão que chamou de *Satisfying*. Como têm dificuldades para considerar e avaliar todas as opções envolvidas numa escolha, normalmente consideram apenas algumas opções antes de tomarem a decisão. No processo de decisão humano, somente em casos excepcionais se procura a alternativa ótima: na maioria dos casos, age-se sob condições de racionalidade limitada (*boundedrationality*).

As finanças comportamentais integram conceitos de economia, finanças e psicologia cognitiva, na tentativa de construir um modelo mais realista do comportamento humano nos mercados financeiros.

Elas admitem a existência de vieses de decisão e consideram que a maioria pode e deve ser eliminada. A ideia básica não é rejeitar todos os postulados das finanças tradicionais ou modernas, mas aprimorar os modelos financeiros, incorporando tendências de comportamento identificadas nos humanos. Thaler⁴⁸⁷ definiu finanças comportamentais como “finanças de cabeça aberta” e disse que “algumas vezes, para achar a solução para um quebra-cabeça financeiro empírico, é necessário aceitar a possibilidade de alguns dos agentes da economia se comportarem, em alguns momentos, de forma não completamente racional”. Allais⁴⁸⁸ questionara o pressuposto de racionalidade dos tomadores de decisão. Numa experiência com prospectos arriscados⁴⁸⁹, ele demonstrara que o axioma da substituição da Teoria da Utilidade era violado pela maioria dos participantes. Segundo o axioma da

substituição, se B é preferido em relação a A , então qualquer prospecto com probabilidade p de B (B, p) deve ser preferido a um prospecto com a mesma probabilidade p de A (A, p).

Tversky e Kahneman foram além da simples demonstração de violação dos axiomas e preocuparam-se em criar um modelo descritivo da forma utilizada pelos humanos para tomar decisões. Inicialmente, estes psicólogos notaram que os humanos utilizam regras heurísticas, atalhos mentais ou regras empíricas para encontrar uma solução para um determinado problema. A utilização de regras heurísticas pode gerar vieses nas decisões.

Um viés de decisão (bias) é uma tendência sistemática para violar os axiomas da racionalidade ampla, podendo afetar de forma semelhante um grande número de pessoas.

Aqueles autores propuseram também a Teoria do Prospecto (*Prospect Theory*)⁴⁹⁰, segundo a qual os humanos utilizam duas fases no processo de escolha: a primeira, para editar os prospectos arriscados; a segunda, para avaliar estes prospectos. A fase de “edição” consiste numa análise preliminar simplificada das probabilidades oferecidas. Na segunda fase, as probabilidades editadas são avaliadas e a probabilidade de valor mais alto é escolhida. A separação das decisões em duas fases e, particularmente, a utilização da fase preliminar destinada a simplificar o processo gera, muitas vezes, vieses de decisão ou erros sistemáticos. A tendência dos investidores para cometer erros sistemáticos de avaliação constitui uma ilusão cognitiva. Segundo Tversky e Kahneman⁴⁹¹, do mesmo modo que temos dificuldades para julgar subjetivamente quantidades físicas, também temos dificuldades para julgar subjetivamente probabilidades. As ilusões cognitivas são como ilusões de ótica: apesar de fáceis de entender, são muito difíceis de eliminar. Aprendendo sobre as ilusões cognitivas e a sua influência no processo de tomada de decisão, podemos reconhecer as situações em que estes erros podem manifestar-se. Desta forma, podemos ajudar o investidor a evitar erros no processo de alocação de ativos e, por consequência, a melhorar os seus desempenhos como investidor. Uma ilusão cognitiva é uma falsa explicação para um problema. Se não sabemos como resolver um problema, vamos procurar a solução antes de agir; mas, quando temos uma explicação falsa, agimos na direção errada. Segundo Kahneman e Hall⁴⁹², as decisões financeiras são tomadas em situações de alta complexidade e alta incerteza. Frequentemente, a carga emocional do momento da decisão financeira é enorme. Isto leva o investidor a confiar na intuição e em preconceitos de julgamento que podem ter um papel dominante em muitas decisões financeiras e afastá-lo da plena racionalidade.

Normalmente, a recomendação dos analistas profissionais é vender

rapidamente as ações com perdas e manter as ações com ganhos. Klipp⁴⁹³ diz: “Para ser um negociador de sucesso, eu devo amar perder dinheiro e odiar ganhar dinheiro... O primeiro prejuízo é o melhor prejuízo”. Os analistas profissionais criticam a tendência de realização muito rápida de ganhos. Eles sugerem que os investidores coloquem ordens de *Stop Loss*⁴⁹⁴ para proteger os ganhos. Supondo que um investidor compra uma ação por 1 euro, se algumas semanas depois ela estiver a ser negociada a 1,20 euros, os analistas recomendam que ele coloque uma ordem de *stop* a 1,15 euros. Se a ação cair de preço, o investidor garante 15% de retorno; porém, se a ação subir para 1,40 euros, o investidor poderá alterar a ordem de *stop* para 1,30 euros. A ideia básica é deixar os ganhos aumentarem e criar barreiras para proteger os ganhos em caso de queda.

Resumindo:

- Segundo as Finanças Tradicionais, muitos agentes económicos são irracionais (*Homo sapiens*), mas aqueles que permanecem racionais (*Homo economicus*) vão ganhar mais dinheiro;
- Segundo as Finanças Modernas, todos os agentes irracionais (*Homo sapiens*) serão expulsos do mercado pelos racionais (*Homo economicus*); assim, no mercado só sobrevivem agentes racionais;
- Segundo as Finanças Comportamentais, todos os agentes, mesmo que tentem agir racionalmente, podem comportar-se de maneira irracional.

Ainda falta construir uma teoria de finanças que explique o comportamento dos mercados a partir da imensa complexidade de como os *Homo sapiens* decidem.

A forma como os humanos decidem

Tversky e Kahneman, para entenderem de que forma os humanos decidem, realizaram experiências no sentido de testar os teoremas económicos sobre o comportamento de quem toma decisões. Os resultados que encontraram rejeitavam os postulados apriorísticos da racionalidade do decisor. Em contraste com a visão da teoria da utilidade esperada, Tversky e Kahneman notaram que mesmo no campo económico a decisão é um processo iterativo, em que vários fatores não triviais têm influência. Estes fatores incluem percepções, convicções e modelos mentais do decisor, que interferem na ação ou decisão escolhida. Motivos intrínsecos, como emoções, estado da mente, tendências e atitudes

psicológicas para relacionar um fenômeno com outro, peculiares de cada decisor, podem influenciar uma decisão na mesma medida que os incentivos externos. Além disso, a memória de decisões anteriores e as consequências destas decisões constituem uma função cognitiva crítica, que também tem uma influência forte em decisões atuais. Segundo esta visão, é condicionado por uma determinada situação. Mais exatamente, o comportamento humano adaptável, dependente do contexto e das condições percebidas.

No início dos anos 70 do século XX, Tversky observou que, por vezes, os decisores usam estratégias de análise diferentes quando têm à disposição muitas alternativas e um tempo limitado para tomar decisões. Nesta situação, não tentam manipular mentalmente todos os atributos ponderados e todas as opções disponíveis. Tversky verificou que, normalmente, em decisões que envolvem escolhas entre várias alternativas, os humanos utilizam um processo de eliminação por aspeto. Primeiro, concentram-se num aspeto ou atributo das diversas opções disponíveis, estabelecem um critério mínimo para o mesmo e eliminam todas as opções que não satisfaçam este aspeto. Logo a seguir, selecionam um segundo aspeto, que é aplicado às opções remanescentes. Este processo é repetido até que reste apenas uma alternativa. Como exemplo, pode-se considerar um investidor que tenha de escolher uma ação para comprar. Como primeiro critério, ele estabelece que a relação preço da ação dividido pelo seu lucro deve ser maior que 0 e menor que 6. Seleciona, então, um grupo de ações. A seguir, determina que a relação entre preço e valor patrimonial da ação deve ser inferior a 1, reduzindo o grupo de ações ainda mais. Determina, a seguir, que a ação deve ter liquidez ou ter tido, em média, mais de 10 negócios diários no último ano. E vai selecionando até restar apenas uma ação para comprar. Apesar de, aparentemente, ter utilizado um critério racional no processo de eliminação por aspetos, na verdade, não fez escolhas ótimas. Uma ação que tivesse uma relação preço/lucro ligeiramente maior que 6 poderia ter um desempenho superior por outros critérios, tornando-a, dada uma estratégia de investimento definida, a melhor escolha.

Ao estudar a eliminação por aspeto, Tversky e Kahneman observaram que muitos participantes utilizavam atalhos mentais (regras heurísticas), que, muitas vezes, limitavam ou distorciam a capacidade de tomar decisões racionais.

Os autores⁴⁹⁵ argumentaram que muitas decisões diárias são baseadas em crenças relativas a probabilidades de acontecimentos incertos. Estas crenças, geralmente, são expressas em afirmações como: “Eu penso que...”, “Há possibilidades...” e “É improvável que...”. Estas crenças também podem ser expressas sob fórmulas numéricas, como probabilidades subjetivas ou vantagens. Os autores partiram das seguintes perguntas: “O que determina tais crenças?”, “Como é que as pessoas calculam a probabilidade de um acontecimento ou o valor de uma quantidade incerta?”. Eles demonstraram que as pessoas confiam num número limitado de princípios heurísticos, que convertem as tarefas complexas de calcular as probabilidades e prever valores em operações mais

simples. As regras heurísticas são úteis, mas, por vezes, levam a erros sistemáticos graves. A noção básica da interferência de regras heurísticas no processo de decisão é que as pessoas, frequentemente, não estão habilitadas a analisar completamente situações económicas que envolvam juízos de probabilidades. Os processos heurísticos são modelos cognitivos que se constituem como regras baseadas na experiência anterior do tomador de decisões ou no senso comum de uma determinada coletividade, enquanto os processos algorítmicos são os que chegam a soluções ótimas depois de se ter considerado todas as soluções possíveis do problema. Ao considerar-se o tomador de decisão como racional, supõe-se que ele utiliza métodos algorítmicos. Os métodos heurísticos procuram adequar uma ação (decisão) a uma determinada situação vivida ou anteriormente conhecida pelo decisor. Ora, como o processo heurístico exige, muitas vezes, menos tempo que o processo algorítmico, tende a ser mais utilizado pelos decisores em situações que exigem uma ação rápida. O método heurístico funciona como atalho para o processo algorítmico.

O cálculo subjetivo das probabilidades, na visão de Tversky e Kahneman, assemelha-se ao cálculo subjetivo de quantidades físicas, tais como distância ou tamanho. Por exemplo, a distância aparente de um objeto é determinada, em parte, pela sua clareza. Quanto mais nitidamente o objeto é visto, mais próximo ele parece estar. Esta regra tem alguma validade, porque, frequentemente, quanto maior é a distância a que os objetos são vistos, menos precisos eles parecem. Contudo, a confiança nesta regra leva a erros sistemáticos na estimativa da distância. Especificamente, as distâncias são frequentemente sobrestimadas quando a visibilidade é pobre e subestimadas quando a visibilidade é boa. No julgamento intuitivo de probabilidade também se observam erros de avaliação. Quanto mais vezes as regras heurísticas são utilizadas com sucesso, mais tendem a ser reforçadas. Assim, um investidor que comprou ações de uma empresa depois de uma grande queda de preços e teve sucesso, tende a acreditar que, se fizer isto novamente, vai obter o mesmo resultado. Quanto mais repetir esta ação e mais sucesso obtiver, mais forte será este atalho mental.

Além da interferência da heurística no processo de decisão, também há erros sistemáticos que resultam da utilização de estruturas mentais no processo de decisão. Estruturas mentais são modelos que representam o conjunto dos conhecimentos disponíveis num indivíduo e incluem tanto as relações preferenciais entre certas configurações da realidade e as ações que serão efetuadas, como os conhecimentos que permitem uma manipulação mental desta realidade. A necessidade de rapidez no processo de decisão fez com que os homens, no seu processo evolutivo, construíssem modelos da realidade que lhes permitem gerar decisões predefinidas para situações semelhantes. Todos os indivíduos, por meio da experiência, da formação e da instrução acumulada, criam estruturas mentais que lhes permitem reagir quando não têm tempo para analisar cartesianamente todas as opções e resultados da decisão, ou quando as opções e os resultados possíveis não são completamente conhecidos.

A AVERSÃO AO RISCO E SEUS EFEITOS MENTAIS

Kahneman e Tversky publicaram um artigo⁴⁹⁶ no qual relataram as suas pesquisas referentes à interferência de estruturas mentais em tomadas de decisão para escolhas simples com resultados monetários e probabilidades declaradas. De acordo com a teoria do prospecto, as pessoas atribuem um peso inferior aos resultados prováveis, em comparação com os que são certos. Esta tendência, denominada efeito certeza, contribui para a aversão ao risco nas escolhas que envolvem ganhos seguros. Kahneman e Tversky perguntaram a um grupo de estudantes se preferiam um ganho seguro de 3000 euros a uma possibilidade de 80% de ganhar 4000 euros. Oitenta por cento dos entrevistados preferiram o ganho seguro, mesmo estando ao alcance de todos calcular que o ganho esperado do prospecto seria maior ($4000\text{€} \times 0,8 = 3200\text{€}$). Isso pode ser explicado pela aversão ao risco presente na teoria da utilidade esperada⁴⁹⁷. A aversão ao risco nas escolhas que envolvem ganhos seguros é acompanhada pela aceitação do risco nas escolhas que envolvem perdas seguras. A tendência de aversão ao risco no campo dos ganhos, combinada com a aceitação do risco no campo das perdas, tem o nome de efeito reflexo. Noutra experiência com o mesmo grupo que havia preferido um ganho seguro a uma possibilidade de 80% de ganhar 4000 euros, foi oferecido um prospecto de 80% de perder 4000 euros ou uma perda segura de 3000. A grande maioria (92%) dos entrevistados preferiu o risco de perder 4000. A constatação de que os decisores têm propensão para o risco no campo das perdas é inconsistente com a suposição de aversão ao risco da teoria da utilidade esperada.

O pressuposto básico da teoria da utilidade é que, para qualquer decisor, existe uma função de valor real u , definido num x fixo e pertinente aos resultados $x_1, x_2, \dots, x_I$, tal que, se uma ação disponível a resulta na probabilidade p_i para todos os resultados x_i (para $i=1, \dots, I$) e outra ação disponível b resulta em probabilidades q_i nos mesmos resultados, então, estritamente o decisor prefere a ação a em relação à ação b se, e somente se, o valor estatisticamente esperado da função de utilidade u é maior que a sob b . Formalmente, o critério de escolha racional é:

$$(\Delta w_i = w_i - w_o)$$

Porém, de acordo com a teoria do prospecto, frequentemente, as pessoas são muito mais sensíveis ao modo como um resultado difere de algum nível de referência não constante (como o *status quo*), do que ao resultado medido em condições absolutas. Este foco em mudanças de riqueza ou bem-estar, ao invés de condições absolutas de níveis de riqueza, está de acordo com leis da cognição bem estabelecidas, segundo as quais os humanos são mais sensíveis a mudanças do que a níveis de condições externas, como temperatura ou luz. Assim, segundo a teoria do prospecto, os portadores de valor são mais comparados na mudança de riqueza ou bem-estar do que nas condições finais do patrimônio do decisor. De acordo com os princípios básicos de percepção e julgamento, o aparelho perceptivo humano está mais apto para avaliar mudanças ou diferenças do que magnitudes absolutas. Quando se responde a atributos como luminosidade, altura de ruído ou temperatura, o contexto de experiência do passado ou do presente define um nível de adaptação ou ponto de referência. Os estímulos são percebidos em relação a este ponto de referência. Assim, um objeto a uma dada temperatura pode ser quente ou frio ao toque, dependendo da temperatura a que se está adaptado. O mesmo princípio se aplica aos atributos não sensoriais, como saúde, prestígio e riqueza. Um determinado ganho para uma pessoa pode significar uma grande quantia ou uma quantia desprezível, dependendo do seu estado de riqueza atual.

Muitas dimensões perceptivas e sensoriais compartilham a propriedade de que a resposta psicológica é uma função côncava da magnitude de mudança física. Por exemplo, é mais fácil discriminar entre uma mudança de 3° C para 6° C na temperatura da sala, do que entre uma mudança de 13° C para 16° C. A teoria do prospecto supõe que este princípio se aplique à avaliação das mudanças monetárias. Assim, a diferença em valor entre um ganho de 100 e de 200 euros parece ser maior do que a diferença entre um ganho de 1100 e de 1200 euros. Por este motivo, quando se fala num determinado ganho ou prejuízo, é mais apropriado relacionar este ganho ao estado atual de riqueza, ou *status quo* atual, do tomador de decisões. Da mesma forma, a diferença entre uma perda de 100 e uma perda de 200 parece maior do que a diferença entre uma perda de 1100 e uma perda de 1200, a menos que a perda maior seja intolerável. Assim, a hipótese da teoria do prospecto é de que a função valor para mudanças de riqueza é, normalmente, côncava acima do ponto de referência e convexa abaixo dele. Isto significa que o valor marginal dos ganhos e perdas geralmente diminui com as suas magnitudes.

Enquanto a teoria da utilidade esperada é axiomática, a do prospecto é descritiva. Ela foi desenvolvida por um modelo indutivo de observações empíricas, ao contrário da teoria da racionalidade, que foi desenvolvida pela dedução de axiomas atraentes. Tversky e Kahneman⁴⁹⁸, após publicarem a

teoria do prospecto, afirmaram que esta sua teoria não visava substituir a teoria da utilidade esperada. Segundo eles, as duas são importantes para descrever a realidade e deveriam ser consideradas para descrever, de um modo mais preciso, o comportamento dos agentes econômicos. Embora a teoria da utilidade esperada forneça uma aproximação razoável à forma como os humanos decidem, alguns problemas de decisão aparentemente simples podem ser bastante complexos, devido às interferências no seu comportamento. Quais são, então, as diferenças entre as duas teorias? No caso de ganhos e perdas monetárias, o critério de decisão na teoria da utilidade esperada presume a existência de uma função de valor real u referente à riqueza atual w , que, para quem decide, se refere à situação atual. Se a ação a induz probabilidades p_i acima de um diferente nível de riqueza w_i , e a ação b induz probabilidades q_i , então o tomador de decisão deve preferir estritamente a em relação a b se, e somente se:

$$\sum_i p_i u(w_i) > \sum_i q_i u(w_i)$$

Em contraste, a teoria do prospecto postula a existência de duas funções, v e π , devendo o investidor preferir especificamente a ação a em relação à ação b se e somente se:

$$\sum_i \pi(p_i) v(\Delta w_i) > \sum_i \pi(q_i) v(\Delta w_i)$$

Onde $w_i = w_i - w_0$ é a derivação do estado de riqueza em relação a determinado ponto de referência, que tanto pode ser a riqueza inicial como a riqueza aspirada em dada situação. A primeira escala, π , associa a cada probabilidade p um peso de decisão $\pi(p)$ que reflete o impacto de p no valor total de probabilidade. Contudo, π não é uma medida de probabilidade, porque $\pi(p) + \pi(1-p)$ é tipicamente menos do que um. A segunda escala, v , aponta para cada resultado x um número $v(x)$, que reflete o valor subjetivo daquele resultado (lembrando que os resultados são definidos em relação ao ponto de referência, o qual serve como ponto zero da escala de valor). Desta forma, v mede o valor do desvio do ponto de referência, isto é, ganhos e perdas em relação a um dado ponto de riqueza atual ou almejado.

Os dois modelos apresentam três diferenças. Primeiro, na teoria do prospecto, os investidores não estão apenas interessados no estado final de riqueza em si, mas na alteração de riqueza w relativamente a um dado ponto de referência, que é frequentemente o seu nível atual de riqueza. Desta forma, ganhos e perdas são definições relativas ao *status quo* atual. Porém, além do *status quo*, o ponto de referência pode ser um nível de riqueza almejado.

Kahneman e Tversky argumentam que cada problema de decisão é processado em dois estádios. No primeiro, o problema é editado de forma a que se estabeleça um ponto de referência próximo da decisão. Os resultados desta edição são codificados como ganhos quando excedem este ponto e como perdas quando os resultados são menores do que o ponto de referência. Somente após o estádio de edição as alternativas seguem para um segundo estádio, onde são processadas.

A segunda diferença da teoria do prospecto em relação à teoria da utilidade esperada é referente à função de valor v . Além de v ser definido em relação a mudanças do estado de riqueza, é uma função com forma de “S” (ver Figura VII.1). Assim, é côncava para ganhos e convexa para perdas e exibe uma redução de sensibilidade tanto no que se refere a ganhos quanto a perdas. Além disso, tem uma curvatura no ponto zero, sendo mais íngreme para perdas pequenas do que para ganhos pequenos. A função u , na teoria da utilidade esperada, em contraste, é normalmente mais plana em ambas as direções.

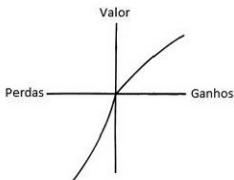


Figura VII.1 - Função hipotética de valor da teoria do prospecto

A terceira diferença é a função de peso de decisão π , que é a transformação das probabilidades objetivas p e q . Esta função aumenta monotonicamente e contém descontinuidades em 0 e 1, ou entre certeza e probabilidades muito pequenas. Desta forma, as pessoas dão sistematicamente um sobrepeso a pequenas probabilidades e um peso subestimado a grandes probabilidades. A forma típica é ilustrada na Figura VII.2.

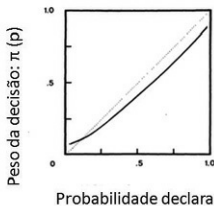


Figura VII.2 - Função de peso hipotética da teoria do prospecto

Estas diferenças tornam a teoria do prospecto consistente com as amplas evidências experimentais relatadas por Kahneman e Tversky. Como as pessoas avaliam prospectos arriscados com base em mudanças de riqueza relativas a algum ponto de referência, as suposições sobre a fase de edição tornam o modelo consistente com a observação comum de que, para um mesmo prospecto, as pessoas podem fazer escolhas diferentes, dependendo da forma como o problema é apresentado. Mas tal fere o axioma da transitividade e da invariância, segundo o qual as escolhas devem ser independentes do modo como são apresentadas as probabilidades. Uma escolha racional não deveria ser afetada pela forma de apresentar o problema ou os possíveis resultados, sejam eles apresentados na forma de ganhos ou perdas relativamente a um dado *status quo* ou ao estado de riqueza⁴⁹⁹. A curvatura da função de valor no ponto de referência, em que a função é muito mais íngreme para pequenas perdas do que para pequenos ganhos, implica que as escolhas sejam consistentes com a aversão a perdas. À medida que uma das consequências da redução da sensibilidade marginal se altera em v , os investidores tornam-se risco-avessos em ganhos e risco-propensos em perdas. A teoria do prospecto pode detetar vários factos que aparecem como anomalias dentro da perspectiva da teoria económica tradicional. O trabalho empírico de Kahneman e Tversky provê um modelo para detetar diversos comportamentos e erros comuns cometidos pelos tomadores de decisão na rotina dos mercados e forma uma base para trabalhos empíricos no campo das finanças comportamentais.

Ilusões cognitivas causadas por atalhos e por estruturas mentais

Ilusão cognitiva é, como dissemos, a tendência para o erro sistemático no processo de decisão dos humanos⁵⁰⁰. A possibilidade de os investidores cometerem erros sistemáticos é incompatível com as finanças modernas, pois estas só aceitam que os investidores possam cometer erros aleatórios. O erro aleatório (Figura VII.3A) é aquele que se encontra disperso sobre o valor

desejado, sem precisão, existindo uma grande variação em relação ao valor correto. O erro sistemático (Figura VII.3B) é aquele em que a dispersão é suficientemente pequena, mas com um desvio do valor principal. O somatório de inúmeros erros aleatórios não interfere na eficiência do mercado, pois a média não é alterada. O mesmo não ocorre com o erro sistemático: se uma parte considerável dos participantes do mercado estiver sujeita a uma determinada tendência, esta pode influenciar o mercado como um todo.

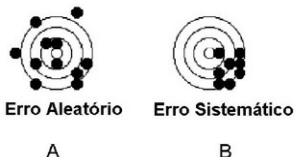


Figura VII.3 – Erro aleatório (A) e erro sistemático (B)

As ilusões cognitivas levam os investidores a cometer erros sistemáticos. Elas são, normalmente, resultantes da interferência de motivações intrínsecas dos investidores na hora de decidir o investimento. Ocorrem porque, da mesma forma que os humanos têm dificuldade em julgar subjetivamente quantidades físicas, também têm dificuldade em julgar subjetivamente probabilidades. Por exemplo, alguém não experiente pode julgar um objeto maior ou menor dependendo do ângulo de observação e das condições de visibilidade no momento da observação. Somente com treino se pode fazer com que as pessoas aprendam a compensar o ângulo de observação e a visibilidade para calcular o tamanho de um objeto distante. Com os investidores pode ocorrer algo semelhante. Somente conhecendo a ilusão cognitiva é que eles podem tentar prevenir o erro de julgamento que estariam sujeitos a cometer. Porém, assim como acontece com uma ilusão de ótica, supõe-se que, mesmo sabendo que se está diante de uma ilusão cognitiva, não se pode evitar completamente comportamentos não racionais. Os estudiosos de ótica não procuram eliminar as ilusões de ótica: apenas ensinam os humanos a não confiarem completamente na visão, já que ela pode conduzir a erros graves de julgamento. Ao mostrarem as ilusões cognitivas que interferem no processo de decisão, os estudos de finanças comportamentais podem evitar que os assessores financeiros e os investidores cometam erros comuns e fazer com que melhorem a sua capacidade decisória e os seus desempenhos individuais⁵⁰¹. Ainda não existe uma taxionomia para classificar as ilusões cognitivas, mas elas são geralmente colocadas em dois grandes grupos: as ilusões resultantes da utilização de regras heurísticas nos processos de decisão e as causadas pela adoção de estruturas mentais.

Cada indivíduo, pelas suas experiências anteriores, pode construir diferentes atalhos mentais. No mercado financeiro, um atalho mental que afeta um número pequeno de investidores tem um pequeno potencial de afetar o mercado. Alguns atalhos mentais podem afetar um grande número de investidores e isto pode levá-los a movimentar-se de forma tendenciosa. Voltando ao exemplo do cálculo de distância, uma parcela muito significativa da população tende a cometer o mesmo erro de sobrestimar a distância de um objeto quando a visibilidade é baixa e subestimá-la quando a visibilidade é alta. Somente pessoas com alto conhecimento parecem criar formas de compensar mentalmente a percepção de proximidade ou distância em relação à visibilidade do objeto observado. Se uma determinada regra heurística puder conduzir a erros e for utilizada por uma percentagem significativa de investidores, ela poderá afetar o mercado, fazendo com que determinados preços se afastem dos valores justos.

Tversky e Kahneman propuseram três grupos de tendências de erro causadas pela heurística: heurística da representatividade (representativeness), tendência da disponibilidade (availability bias) e tendência de ancoragem e ajuste (anchoring and adjustment).

A heurística da representatividade manifesta-se quando as pessoas têm de responder a questões do tipo: “Qual é a probabilidade de que o objeto A pertença à classe B?”, “Qual é a probabilidade de que o acontecimento A tenha origem no processo B?”, “Qual é a probabilidade de que o processo B gere o acontecimento A?”. Ao responder a estas questões, as pessoas, tipicamente, confiam na representatividade heurística, na qual as probabilidades são avaliadas pelo grau em que A seja representativo de B, isto é, se assemelha a B.

A heurística da representatividade pode explicar certas anomalias em mercados financeiros. Por exemplo, o excesso de volatilidade nos preços das ações pode resultar de uma sensibilidade exagerada a notícias boas ou más. Frequentemente, esta heurística faz com que as pessoas confundam bons investimentos com boas empresas. Nem sempre uma boa empresa é um bom investimento. A empresa tem altos lucros e vendas em crescimento, porém, um bom investimento é aquele que custa menos que o seu fluxo de caixa futuro, descontando uma determinada taxa de juros. Assim, empresas em destaque podem ter preços mais elevados e ser maus investimentos⁵⁰².

A heurística da disponibilidade ocorre porque as pessoas têm tendência para concentrar a sua atenção num facto particular e não na situação completa, já que o facto particular está mais presente na mente. Ela costuma manifestar-se em situações nas quais as pessoas avaliam a frequência de uma classe ou a probabilidade de um acontecimento pela facilidade com a qual exemplos ou acontecimentos podem ser trazidos à mente. Por exemplo, pode-se avaliar o

risco de ataque cardíaco entre pessoas de meia-idade através da lembrança destes acontecimentos entre pessoas das suas relações. Da mesma forma, pode-se avaliar a probabilidade de uma dada especulação financeira falhar em função de acontecimentos recentes com o investidor ou com pessoas conhecidas. Outro efeito da heurística da disponibilidade é fazer com que as pessoas procurem correlações entre informações que lhes são mais familiares ou mais presentes nas suas mentes. Tal pode contribuir para as altas ou baixas exageradas (*overreaction*) de preços de ações ou de mercado. Enfim, a heurística da disponibilidade tende a ser reforçada por uma outra ilusão cognitiva que não decorre de heurística, a chamada dissonância cognitiva. Temos tendência a favorecer evidências positivas em detrimento das negativas e a negligenciar evidências inconsistentes ou contraditórias com as escolhas realizadas. Este fenómeno ocorre quando as pessoas tentam aliviar a angústia da contradição entre as suas próprias crenças e as evidências contrárias. A heurística da disponibilidade e a dissonância cognitiva podem explicar as bolhas de preços ou a exuberância irracional. A terceira ilusão cognitiva causada pela utilização de regras heurísticas é a da ancoragem e ajuste. Manifesta-se quando se tem de fazer uma estimativa, começando por um valor inicial que é ajustado para revelar a resposta final. O valor inicial pode ser sugerido pela formulação do problema, ou pode ser o resultado de uma computação parcial. Em ambos os casos, os ajustes são insuficientes. Tal acontece quando se vai comprar um objeto de cujo valor real não se tem uma noção clara. A sugestão do valor inicial pode influenciar o resultado final da negociação. Uma sugestão inicial alta pode fixar uma âncora de valor na mente dos compradores.

Foi demonstrado⁵⁰³ que a estratégia de âncora pode funcionar mesmo com negociadores experientes. Numa experiência, profissionais do ramo imobiliário solicitaram avaliações de casas, mas informavam-se antes sobre quanto estava a ser pedido pelo imóvel. O preço pedido era manipulado pelos pesquisadores. Todos os corretores negaram veementemente qualquer influência do valor inicial nas suas estimativas, porém, o preço calculado foi, de facto, influenciado pelo pedido inicial: as sugestões iniciais altas geraram avaliações mais altas. A tendência para a ancoragem também pode fazer com que os investidores marquem uma determinada “âncora” mental para comprar ou vender uma ação. A âncora pode ser um preço atingido em dada época, uma venda ou compra anterior, ou uma previsão de algum analista. Formada a âncora, os investidores tendem a dar pouco valor a novas informações, mesmo que estas alterem o perfil da empresa.

Vejamos agora os vieses cognitivos resultantes das nossas estruturas mentais. Segundo Tversky⁵⁰⁴, a característica dominante da máquina de prazer humana é, provavelmente, o facto de as pessoas serem muito mais sensíveis a estímulos negativos do que a positivos. Para exemplificar, ele propõe o seguinte exercício: “Pense sobre o quão bem se sente hoje e, depois, tente imaginar quão melhor **poderia** sentir-se... Existem algumas coisas que o fariam sentir-se

melhor, mas o número de coisas que o fariam sentir-se pior é ilimitado”. Na teoria do prospecto, isto é representado pela função de valor. Esta teoria propõe que existe uma descontinuidade na extremidade da função peso, que faz com que as pessoas tenham dificuldade em lidar com probabilidades extremamente baixas ou extremamente altas. Para exemplificar, vamos supor que alguém pudesse escolher entre duas cirurgias aos olhos: a primeira teria 99% de expectativa de sucesso e 1% de insucesso (perda da visão), já a segunda teria 100% de sucesso. As pessoas estariam dispostas a pagar valores muito superiores por este 1% adicional do que se na primeira cirurgia a probabilidade de sucesso fosse de 50% e na segunda aumentasse para 51%. O mesmo 1% de aumento da expectativa de sucesso é avaliado de forma diferente.

As nossas estruturas mentais estão na origem de diversas ilusões cognitivas.

As mais conhecidas são: medo do arrependimento (*avoiding regret*), efeito de disposição (*disposition effect*), custos afundados (*sunk costs*), contabilidade mental (*mental accounting*), efeito de doação (*endowment effect*), procura do orgulho (*seeking pride*) e ilusão de controlo ou de conhecimento (*illusion of knowledge* ou *illusion of control*). Como sugerem as pesquisas, os humanos têm muito medo de se arrepender e vontade de sentir orgulho⁵⁰⁵, o que parece explicar, em parte, o grande medo que uma parcela considerável da população tem de aplicar em bolsas de valores. O sistema de exibição diária das cotações, resultado da elevada liquidez dos ativos, demonstra de forma muito direta quando o investidor acertou e quando cometeu um erro. Quando um investidor compra um terreno, por exemplo, este bem é único. Mesmo que o seu vizinho venda um terreno semelhante por um preço inferior, o investidor pode iludir-se achando argumentos para dizer que o seu bem é diferente. Isto não acontece com uma ação: no momento seguinte à compra, já pode verificar se acertou ou errou.

O medo de sentir arrependimento pode explicar por que é que tantos potenciais investidores preferem oferecer a gestão do seu património a um terceiro, mesmo sem exigir uma comprovação clara da sua capacidade. Isto parece acontecer porque, em caso de erro, os investidores podem atribuir a culpa a outro. Procurar um culpado pelos erros cometidos parece ser uma constante para muitos investidores, inclusivamente para alguns muito experientes⁵⁰⁶. Distribuir a culpa por terceiros pode ser um poderoso tónico mental, mas não contribui para desenvolver a capacidade de decidir dos investidores. Por outro lado, os investidores têm tendência para atribuir a eles mesmos as decisões acertadas. Assim, as pessoas parecem sobrestimar facilmente os seus conhecimentos e tornam-se excessivamente confiantes na sua capacidade como gestoras. Tal costuma ocorrer depois de algumas aplicações bem-sucedidas, mesmo que resultem de puro acaso ou de um mercado favorável⁵⁰⁷. Esta ilusão

de conhecimento ou ilusão de controlo faz com que muitos investidores percam grandes somas de dinheiro após se tornarem superconfiantes e aceitarem riscos maiores do que normalmente aceitariam.

A tendência para não reconhecer um erro pode ainda causar um dos maiores erros financeiros que um investidor pode fazer: insistir cada vez mais num investimento que não tem dado resultado, só para tentar reverter esse resultado. Isto ocorre porque, como afirma a teoria do prospecto, os investidores são propensos ao risco em caso de perda. Desta forma, uma perda inicial de 100 parece mais dolorosa do que a perda adicional de mais 100. Esta ilusão cognitiva, denominada custos afundados⁵⁰⁸, pode causar enormes prejuízos e poucos investidores parecem imunes a ela.

UM EXEMPLO DE CUSTO AFUNDADO

Um exemplo divertido dos custos afundados foi dado pelo próprio Kahneman, quando comprou uma nova casa: logo na semana seguinte, comprou toda a mobília, só porque, desta forma, o gasto adicional pareceria uma extensão do primeiro. Apesar de cómico, o exemplo explica como inúmeros patrimónios foram perdidos pelo efeito dos custos afundados e porque é que muitas pessoas ficaram muito endividadas pelos seus efeitos.

Este fenómeno pode levar os investidores a investir cada vez mais dinheiro, na tentativa de salvar um investimento antigo mal feito. Eles parecem muito mais propensos a colocar um milhão para tentar salvar um investimento já iniciado do que a colocar o mesmo milhão num novo negócio. No mercado de ações, os custos afundados explicam as danosas “pirâmides invertidas”, em que um investidor compra uma ação que tem tido um desempenho pobre e depois compra mais para baixar o custo médio do lote de ações.

Outra ilusão cognitiva leva as pessoas a separar uma parte do portefólio de investimentos como se este fosse outro portefólio. O processo de separação do património em compartimentos mentais diferentes é chamado de contabilidade mental. Apesar de muito comum, esta fragmentação do património fere o princípio económico -básico na teoria do portefólio de Markowitz - de

fungibilidade ou completude, que diz que todo o patrimônio, incluindo ativos e passivos, é analisado de forma única. A separação em diferentes compartimentos interfere de forma significativa no estabelecimento da fronteira eficiente.

A CONTABILIDADE MENTAL

Algumas vezes, a contabilidade mental é bastante positiva, por exemplo, na separação, a cada início de mês, de uma parte do orçamento para poupança com a finalidade de adquirir uma casa, para o estudo dos filhos ou para as próximas férias. Mas, outras vezes, faz com que as pessoas paguem juros muito altos, pedindo empréstimos só para não mexer em algum compartimento “sagrado”, como a poupança para a compra de casa própria, por exemplo. O indivíduo pode ter parte do seu portfólio de investimentos a render 9% ao ano e estar a pagar 40% ao ano para contrair um empréstimo destinado a cobrir um furo do orçamento doméstico.

Muitas pessoas costumam considerar que um bem recebido de modo inesperado, talvez como prêmio, deve ser tratado de forma diferente no que tange ao risco. Pode-se pensar: “Eu não esperava este dinheiro, então posso correr todos os riscos com ele”. As pessoas também parecem preferir a situação atual a uma nova que não conhecem bem, mesmo que a atual não lhes pareça a mais apropriada. Isto faz com que peçam um preço muito mais alto pelos seus ativos (*willingness to accept* - WTA) do que aquilo que estariam dispostos a pagar por eles (*willingness to pay* - WTP). Esta ilusão cognitiva consiste no efeito de herança ou de doação e pode prejudicar muito os investidores que têm em mãos portfólios de investimentos com projeção de fraco desempenho futuro. Muitas vezes, os bens recebidos como herança ou doação são classificados como partes distintas do patrimônio e geridos de forma diferente do todo. Os investidores parecem pensar que, como não foram eles que alocaram aquela parte do patrimônio recebida em doação, não têm responsabilidade no seu desempenho futuro. Esquecem-se de que não agir, por si só, já é uma decisão. Mesmo quando um investidor não tem qualquer relação afetiva com uma dada herança, ainda assim tende a não se desfazer do patrimônio recebido [509](#).

Finalmente, os investidores muito relutantes em realizar perdas (*book the loss*) são afetados pelo efeito de disposição. Este efeito faz com que eles se tornem muito mais propensos a vender as suas ações com bom desempenho recente e a manter as ações com desempenhos medíocres. Algumas vezes, os investidores “esquecem” uma ação cujo preço caiu muito e vendem rapidamente todas as ações com bom desempenho, acabando por ter carteiras que são verdadeiras amostras de empresas que não resultaram. Porque é que fazem isto? Basicamente, para sentirem prazer ou para se sentirem inteligentes ao venderem um investimento com lucro e não terem de vender um investimento no qual tiveram prejuízos, porque os resultados negativos são muito mais potentes nos humanos do que os positivos. A aversão a perdas e o consequente efeito de disposição estão associados a um estado da mente do indivíduo que tem dificuldade em reconhecer os seus erros. Por outras palavras, os indivíduos costumam achar-se muito mais espertos do que realmente são. Basicamente, a penalidade mental associada a uma determinada perda é muito maior do que a recompensa mental de um ganho do mesmo tamanho. Muitos investidores costumam vender muito cedo títulos em alta para poderem realizar um ganho certo e costumam manter títulos com queda significativa na esperança de uma reversão da situação, para não terem de realizar a perda. Note-se que, se o preço caiu, eles, efetivamente, já perderam, pois poderiam ter vendido com o preço anterior maior e comprado com o preço atual menor. Porém, como não venderam, não consideram que perderam. Mas, não são só os pequenos e inexperientes investidores a terem propensão para o efeito de disposição; também os investidores institucionais, como os gestores de fundos de pensões e de fundos de investimento, são comumente afetados pelo efeito de disposição.

CONCLUSÃO

A análise de decisões pode ser dividida em três categorias: normativa, descritiva e prescritiva⁵¹⁰. A análise normativa preocupa-se com a solução racional dos problemas de decisão e define o processo de decisão ideal. A descritiva refere-se à maneira como as pessoas tomam decisões. E a prescritiva fundamenta o aconselhamento prático para ajudar as pessoas a tomar decisões mais racionais. As finanças comportamentais tentam entender de forma descritiva as decisões e podem servir para o enriquecimento das prescrições dadas aos investidores. Quando um analista financeiro trabalha com um investidor, ele normalmente idealiza um investidor racional, capaz de entender de forma clara que uma perda de parte do património é algo absolutamente esperado num

investimento de risco; alguém capaz de dizer claramente o que quer e o que não quer. Porém, o investidor real, muitas vezes, é alguém muito diferente do ideal: está cheio de intenções ocultas, medos e expectativas que não são explicadas ou sequer conhecidas por ele próprio.

Como afirmou Thaler, o primeiro acadêmico a fazer a união entre a economia e a psicologia cognitiva, talvez num futuro próximo falar em finanças comportamentais possa parecer redundância, já que as finanças devem incorporar nos seus modelos os avanços na compreensão da forma como os investidores realmente tomam decisões. Apesar de alguns autores considerarem que as finanças comportamentais podem destruir as finanças modernas, na realidade, o estudo das ilusões cognitivas pode ajudar os investidores a tornarem-se mais racionais. Talvez as finanças comportamentais, ao forçarem os teóricos das finanças modernas a reverem os pressupostos de racionalidade e a eficiência dos mercados, possam favorecer uma integração com as finanças tradicionais e, assim, caminhar no sentido de uma teoria unificada em finanças.

Oferecemos ao leitor esta *Conclusão*, sabendo, no entanto, que o conceito de conclusão não é, neste caso, o mais apropriado. Não há conclusão possível que possa reunir questões tão diferentes como as de amor e sexo, sociabilidade, poder, dinheiro e atividade financeira, além de que concluir é fechar e a continuação da vida e da história atropelaria qualquer tentativa de conclusão. O que é interessante é indagar se por todos estes desejos e domínios das nossas vidas não perpassa a busca de algum estado mental que poderia ser, talvez, a nossa razão de viver. A *Conclusão* será, assim, uma convergência sobre algo de subjacente a tudo o que vimos e de que ainda pouco falámos.

As decisões, na vida de um ser humano, em particular as grandes decisões, supõem desejos e a representação mental de objetivos. Queremos ter saúde, dinheiro, prestígio social; queremos realizar obras importantes ou ser admirados, reconhecidos e até obedecidos; queremos uma família carinhosa e que não nos sufoque, filhos que nos amem e de que nos orgulhemos, uma vida tranquila ou cheia de aventuras, e muitos e variados encontros sexuais e românticos maravilhosos, ou poucos mas gratificantes, ou apenas um mas longo, para a eternidade... Não queremos todas as mesmas coisas, mas queremos todos alguma coisa e, salvo exceção patológica, queremos ser felizes, embora tenhamos concepções diferentes da felicidade. Parece, portanto, à primeira vista, que o máximo desejo e o objetivo último das nossas decisões é a felicidade, é viver feliz, é contrariar, em cada dia, Vinícius, que disse que “tristeza não tem fim, felicidade sim”.

Esta ideia, porventura quase tão velha como o pensamento, foi elaborada há mais de 2300 anos por Aristóteles⁵¹¹: a felicidade (*eudaimonia*, etimologicamente “espírito guardião do bem”) é o “sumo bem”, o valor supremo acima de todos, o fim dos fins. “Tanto o vulgo como os homens de cultura superior dizem ser esse fim a felicidade e identificam o bem viver e o bem agir com o ser feliz.” Porém, o homem do vulgo “não o concebe do mesmo modo que os sábios”, identifica-o “com diferentes coisas, com a saúde quando está doente, e com a riqueza quando é pobre” (I, 4). Para Aristóteles, a felicidade “é procurada sempre por si mesma e nunca com vistas em outra coisa” (I, 13), sendo atingida vivendo-se de acordo com a virtude (*arête*). *Eudaimonia* é um

conceito ético, é a felicidade feita de virtude, de conhecimento do bem e do mal. Veremos adiante que esta noção é ainda mantida como um dos termos, sendo o outro *hedonia*, de uma dualidade (segundo os autores, integrável ou não) característica da felicidade ou do bem-estar subjetivo.

O hedonismo remonta a, pelo menos, Aristippus, discípulo e companheiro de Sócrates quase até à execução deste. Mais velho do que Aristóteles, morreu com perto de 80 anos, tendo ainda sido seu contemporâneo. Terá vivido luxuosamente, procurando satisfações sensuais e voluptuosas. Escreveu-se sobre ele que se fazia pagar em dinheiro pelos ensinamentos filosóficos e que recebia muitos presentes, roupas e outros bens; destes guardava uma parte e distribuía o restante entre os seus próximos. Para Aristippus, o objetivo da vida é procurar o prazer na prosperidade e na adversidade, adaptando as circunstâncias a nós mesmos, em vez de nos adaptarmos a elas, e nunca recusando os prazeres, mas controlando-os, para que não nos molestem.

Muito mais perto de nós, Jeremy Bentham, no final do século XVIII, considerando que as ações que conduzem à felicidade não são necessariamente éticas, associou o conceito de felicidade ao de utilidade⁵¹². A maior felicidade possível é a utilidade, e a busca da maior felicidade para o maior número possível de pessoas constitui um princípio de utilidade pública. Partilhada pelos filósofos britânicos ditos utilitaristas, esta concepção diverge radicalmente da de Aristóteles, prolongando a de Aristippus. Por “utilidade”, John Stuart Mill designa “não alguma coisa que devesse ser oposta ao prazer, mas o próprio prazer, assim como a ausência de dor”⁵¹³. Ele utilizou a mesma definição para caracterizar a felicidade e a infelicidade: a primeira é o prazer e a ausência de dor; a segunda, a dor e a ausência de prazer. A vida não tem fim mais elevado do que o prazer; não se pode desejar objeto melhor e mais nobre. Todos os prazeres que resultam da realização de desejos concorrem para a felicidade e cada um torna-se parte do fim que é a felicidade. É o caso também com o desejo de dinheiro: “Primitivamente, não há nada de mais desejável no dinheiro do que num monte de pedrinhas brilhantes, ele apenas dá o meio de satisfazer o desejo que se tem de outras coisas. E no entanto o desejo de possuí-lo é frequentemente mais intenso do que o de utilizá-lo e continua a aumentar enquanto desaparecem os desejos que têm por objeto os fins que ele permitiria realizar”. Alguns prazeres, como os desejos de liberdade, de independência pessoal, de vida exaltante, de dignidade, são mais desejáveis e preciosos do que outros, por exemplo, do que aqueles que partilhamos com seres inferiores. “Mais vale ser homem insatisfeito do que porco satisfeito; mais vale ser Sócrates insatisfeito do que imbecil satisfeito”. O utilitarismo, escreveu ainda Mill, exige do indivíduo que seja tão rigorosamente imparcial entre a sua própria felicidade e a dos outros como o seria um espetador desinteressado e benévolo. Ser virtuoso é querer aumentar o número dos felizes. A educação e a opinião deveriam utilizar o poder que têm para criar no espírito de cada indivíduo uma associação indissolúvel entre a sua felicidade pessoal e o bem da sociedade.

Todas as concepções da felicidade que precederam o último quarto do século XX partilham uma diligência baseada na reflexão, sem empreenderem qualquer análise científica ou experimental dos processos mentais envolvidos nas decisões, nos atos e nos estados mentais experimentados como felizes ou infelizes. A utilidade da decisão, tal como é concebida pela economia neoclássica, não pressupõe um estado mental. Ora, sendo a decisão um ato mental, ela é potencialmente irracional sujeita à influência de emoções; portanto, potencialmente inadequada e distante da maximização de utilidade. A decisão e a utilidade ou felicidade que ela suscita têm de ser analisadas em conjunto, como um fenómeno psicológico, e esta análise, para ser científica, deve incluir a verificação experimental das teorias concebidas. Nos últimos 30 anos, a investigação experimental sobre os temas relacionados com a felicidade e o bem-estar tem-se desenvolvido de maneira prodigiosa, proporcionando conhecimentos suscetíveis de fundar novas políticas económicas e de governança a nível mundial. Ela contribuiu para a elaboração, em 2009, de um relatório, dirigido prioritariamente aos líderes políticos, pela Comissão sobre a Medida do Desempenho Económico e do Progresso Social, mais conhecido por relatório Siglitz-Sen-Fitoussi. Este advoga a mudança de ênfase “de um sistema de medida baseado na produção a um outro, focalizado no bem-estar das gerações correntes e futuras” (p. 10)⁵¹⁴. Nos últimos 40 anos, muitos autores têm vindo a insistir na necessidade de ter em conta a qualidade da vida e não apenas a quantidade de bens ou de dinheiro.

E se a felicidade não for mais do que a “média” intuitiva das gratificações e frustrações de múltiplos desejos?

Faz parte da complexidade da vida mental dos seres humanos a competição entre sistemas motivacionais, portanto, entre expectativas e desejos de gratificações diferentes. A motivação sexual pode favorecer o estabelecimento de uma relação romântica num casal e contribuir para um sentimento estável de felicidade, mas pode também, mais tarde, competir com aquela relação e levar à sua destruição. A procura incessante de maior riqueza ou de maior prestígio social pode conduzir a uma atividade frenética, que deixa pouco tempo para o sentimento de bem-estar subjetivo e mergulha o indivíduo no *stress* e na ansiedade. Em certas situações, o sistema motivacional sexual e/ou romântico pode até entrar em competição com o sistema motivacional orientado para a riqueza e/ou o prestígio. Não parece, portanto, que possamos estabelecer relações simples entre os diversos objetivos perseguidos pelos indivíduos, e muito menos entre os objetivos específicos de um domínio (sexo, riqueza, poder, etc.) e os objetivos de bem-estar ou felicidade.

De acordo com a perspetiva de evolução apresentada neste livro, é legítimo pensar que a nossa espécie não evoluiu para garantir a felicidade dos seus membros, mas para garantir a sua sobrevivência e a sua reprodução efetiva. A busca da felicidade seria, então, apenas a expressão mental do objetivo de

adaptabilidade e poderia, naturalmente, contribuir para reforçar esta adaptabilidade. No entanto, nas condições atuais de vida, a sobrevivência dos indivíduos não se coloca nos mesmos termos que no passado remoto da nossa espécie. Nesses tempos, os êxitos alcançados na procura de alimento ou de habitats seguros não permitiam que os indivíduos usufruíssem durante longo tempo da felicidade que os mesmos propiciavam. Um sentimento demasiado duradouro de felicidade, convidando à inação, viria logo a ser desmentido pelo reaparecimento das mesmas necessidades, não seria adaptativo. As pessoas têm tendência a sobrestimar a felicidade que lhes advém de uma promoção ou realização profissional⁵¹⁵, mas os momentos de felicidade têm de ser relativamente passageiros, a fim de não impedirem a recursividade do esforço por melhores condições de existência.

Antes de embarcarmos num projeto, a crença de que a sua realização trará grandes e duradouros incrementos ao nosso bem-estar subjetivo é altamente motivadora e, portanto, adaptativa⁵¹⁶. A evolução prega-nos constantemente partidas. Faz-nos acreditar que com mais recursos seremos mais felizes e durante mais tempo, mas depois, uma vez o objetivo alcançado, renega este pacto implícito para nos obrigar a continuar, a tentar alcançar outro e outro objetivo. Tal é possível porque sofremos de uma espécie de amnésia seletiva e também recorrente, que nos faz repetir o ciclo, sempre e sempre, sem nos lembrarmos de que não houve o esperado aumento de felicidade. Talvez para além de um certo nível de bem-estar a intensificação da atividade seja supérflua do ponto de vista da felicidade, e o verdadeiro móbil, a verdadeira felicidade, seja a atividade em si.

Felicidade, bem-estar, satisfação de vida – conceitos idênticos ou diferentes?

O bem-estar, a experiência agradável dos sentidos, pode ser interrompido por uma gripe, uma dor de cabeça ou de dentes, um desentendimento com o cônjuge, um filho, um patrão ou um colega. Nenhum destes acontecimentos deveria, em princípio, reduzir o sentimento de gratificação, mesmo de plenitude, que a vida nos vai deixando. Mas, o que vivemos é o presente. O rápido desenvolvimento dos estudos científicos sobre a felicidade, o bem-estar, a satisfação de vida, fez aparecer este problema: de que se fala? Estarão alguns autores a falar do mesmo estado subjetivo, apesar de utilizarem palavras diferentes? Estarão outros a falar de estados subjetivos diferentes, apesar de utilizarem a mesma palavra? Não pretendemos apresentar aqui uma definição precisa dos diferentes conceitos relacionados com o que intuitivamente chamamos felicidade. Mas procuraremos extrair da literatura pertinente mais recente a nomenclatura que nos parece mais simples, sem deixar de refletir especificidades básicas. As noções de bem-estar e de felicidade foram introduzidas pelos filósofos e acolhidas pelos psicólogos. Os economistas têm utilizado o conceito de utilidade subjetiva⁵¹⁷. Porém, portanto, os dois em

paralelo.

É possível distinguir entre bem-estar subjetivo (BES) ou utilidade psicológica, isto é, experimentada pelo indivíduo, e bem-estar objetivo (BEO) ou utilidade material, isto é, a riqueza, os bens, a saúde, a competência profissional, etc.[519](#).

Como veremos mais adiante, o BEO condiciona o BES, mas não faz parte dele. Na utilidade psicológica, pode distinguir-se entre a utilidade processual – as emoções positivas associadas à atividade – e a utilidade instrumental[519](#). Kahneman distinguiu também entre a utilidade da decisão, a utilidade esperada[520](#) e a utilidade experimentada[521](#). Para este autor, a utilidade experimentada, a que chama também bem-estar hedónico, é um aspeto do BES, sendo o outro a avaliação da vida, menos emocional e incluindo essencialmente os pensamentos do indivíduo sobre a sua vida[522](#). Esta distinção recebe também outros nomes, como “experiência *on-line* da utilidade” e “avaliação global da vida”[523](#). O critério desta distinção é, portanto, duplo: refere-se à natureza do estado mental, essencialmente emocional ou essencialmente cognitivo, e ao intervalo temporal, ou seja, respetivamente o momento atual ou recente e um período longo, que pode até ser a vida inteira.

Esta distinção recobre quase completamente a dicotomia da filosofia grega clássica entre *hedonia* e *eudaimonia*. Para a ilustrarmos, nada melhor do que nos referirmos, como fez uma equipa norueguesa[524](#), à fábula de Hércules, adaptando-a de Xenofonte: Hércules chegou a uma bifurcação na estrada em que andava. À frente dele, um caminho levava a planícies floridas até se perder na penumbra; o outro passava sobre sulcos e pedras ásperas. Estava a pensar no caminho que deveria tomar quando uma donzela o chamou: “Segue este caminho florido e farei com que ele seja fácil e agradável. Vem comigo e experimentarás todos os prazeres”. Do outro caminho, outra donzela prometeu-lhe que não escaparia a dores e trabalhos: “Se queres ganhar a amizade dos homens justos, deves estudar; e se queres ser celebrado pelo teu país, deves servi-lo. Deves adquirir todas as qualidades que te permitam fazê-lo e estas são as únicas condições em que te posso prometer a felicidade”.

Relativamente a este dilema que se coloca a cada indivíduo na sua vida e ao qual respondemos através dos nossos atos, uns mais no sentido do prazer, outros mais no sentido da luta por uma felicidade longínqua, também os autores de pesquisas científicas sobre a “felicidade” reagem pondo ênfase numa ou noutra das alternativas. Todos eles reconhecem a existência de ambas, mas enquanto uns tendem a identificar a felicidade com a vertente hedónica, outros consideram que, para além dela, é na *eudaimonia* que se atinge o “sumo bem”. Uns e outros são influenciados por uma filosofia e uma moral de vida que temos

de distinguir da contribuição científica dos seus trabalhos. Os conceitos utilizados refletem esta tensão entre a *hedonia* e a *eudaimonia*. O conceito de felicidade é identificado com a *hedonia* pelos autores que privilegiam a utilidade experimentada e os estados mentais que apresentam uma tonalidade emotiva. É o que chamam de bem-estar subjetivo, feito de emoções positivas, de ausência de emoções negativas e de satisfação com a vida. Outros admitem aquela caracterização do conceito de felicidade, mas contrapõem à noção de bem-estar subjetivo a de “bem-estar psicológico”, feito de autonomia, autoaceitação e autorrealização, de crescimento da personalidade, de significado da vida, de relacionamento positivo. Acreditam que a satisfação com a vida e as emoções podem ser mais facilmente quantificadas do que o bem-estar psicológico, mas que são falíveis como medida de uma vida sã⁵²⁵. O bem-estar psicológico pode ser individual e/ou incluir o empenho na concretização de objetivos e valores sociais partilhados⁵²⁶. Enfim, há quem procure superar a dualidade da *hedonia* e da *eudaimonia* propondo um conceito integrador, o de prosperidade (*flourishing*)⁵²⁷. Mas é duvidoso que termos carregados de conotações diversas possam harmonizar a real oposição entre as duas escolhas ilustradas na fábula de Hércules, a que ninguém pode escapar.

Razões evolutivas da hedonia e da eudaimonia

Se a dicotomia entre o prazer de todos os dias e o bem-estar diferido existe, é porque ambos respondem a necessidades e permitem regular de maneira adaptativa o funcionamento humano.

A equipa norueguesa já citada propôs que a função tanto da *hedonia* como da *eudaimonia* é gerir situações de desequilíbrio na nossa relação com o ambiente, as quais determinam desequilíbrios no nosso estado interno. O nosso organismo e o nosso sistema mental obedecem ao princípio de **homeostase**, isto é, de manutenção de um nível estável apropriado (*set-point*). Porém, como o nosso estado interno e as condições do ambiente variam sem cessar, a manutenção do equilíbrio requer frequentes correções. Há desequilíbrios que exigem compensação imediata e este regresso à estabilidade provoca prazer. E há outros que concernem capacidades estruturais, e a transformação destas, para se alcançar um novo estado de equilíbrio, requer um conjunto de ações muito mais complexo e que se estende no tempo.

Consideremos a *hedonia*. Atribuímos qualidades hedónicas, isto é, suscetíveis de nos proporcionar prazer, satisfação e emoções positivas, como a alegria, ao mundo físico, ao mundo social e às pessoas com quem temos relações íntimas ou muito próximas. Quando temos um objetivo, os passos rápidos que damos para o alcançar, tal como o sucesso obtido, também proporcionam reações da mesma natureza. O mesmo pode acontecer quando reconhecemos

algo de familiar ou quando temos a sensação de descobrir algo novo, ou algo que não sabíamos ou não compreendíamos. Em todos os casos, o comportamento hedônico é, essencialmente, um comportamento de assimilação de algo de que carecemos, que estimula o nosso desejo e de que precisamos para restabelecermos a nossa estabilidade fisiológica ou mental. Quanto à *eudaimonia*, foi proposto que a emoção característica é o interesse⁵²⁸, que fornece ao indivíduo a força necessária para, através de um longo processo de aquisição de habilidades e de transformação mental, atingir um novo estado de equilíbrio. Juntos, o interesse e o empenho engendram e alimentam a curiosidade indispensável ao comportamento de exploração, de procura⁵²⁹, que tem raízes evolutivas muito antigas, muito além da nossa espécie e dos outros primatas, e que no ser humano se manifesta na atividade intelectual e científica. É provável, e em todo o caso desejável, que o interesse que suscita a procura seja também aumentado em retorno por ela. A atividade de procura e o seu resultado transformam-nos, são um processo de acomodação. O interesse é, portanto, a emoção que acompanha o processo, ao passo que a felicidade é aquela que emerge do seu desfecho bem-sucedido. A felicidade, a satisfação são o que a donzela do caminho espinhoso prometera a Hércules, não são o que a do primeiro caminho lhe fizera antever desde a primeira cena.

A equipa norueguesa cujas ideias temos vindo a expor não considera que a *hedonia* e a *eudaimonia* sejam apenas sentimentos. Elas são também, uma e outra, orientações ou disposições. Alguns indivíduos dão mais importância à componente hedônica das suas vidas, outros à componente eudaimônica. Aqueles autores previram que, enquanto as situações que não implicam desafio suscitam sentimentos hedônicos reforçados em caso de orientação hedônica, as situações de desafio causam sentimentos eudaimônicos reforçados por uma orientação do mesmo tipo. Para verificarem estas predições, utilizaram o Método de Reconstrução do Dia (MRD) (ver a caixa a seguir). Os participantes no estudo também avaliaram os itens da Escala de Satisfação na Vida⁵³⁰ (“Estou satisfeito com a minha vida”, “Ao longo da minha vida fui obtendo as coisas importantes que desejava”, etc.) e de outra escala⁵³¹ que põe em evidência o crescimento pessoal (através de itens de curiosidade e competência, por exemplo); finalmente, avaliaram a felicidade e o interesse que experimentam em certos episódios. Os resultados confirmaram as predições. As situações fáceis suscitaram sentimentos hedônicos e as situações difíceis promoveram sentimentos eudaimônicos. Comparando os indivíduos que manifestaram valores altos em satisfação com a vida e os que manifestaram valores altos em crescimento pessoal, verificou-se que nas situações fáceis só a satisfação com a vida contribuiu para a felicidade episódica, enquanto nas situações difíceis só o crescimento pessoal mostrou uma tendência neste sentido. Assim, a *hedonia* está relacionada com as partes fáceis e agradáveis da vida, e a *eudaimonia* com o desafio e a luta. Esta conclusão parece evidente, mas alguns autores defendem o contrário, que “a felicidade nasce menos da experiência passiva de

circunstâncias desejáveis que da implicação em atividades que conduzem a um objetivo”⁵³² e que “é o processo de esforçar-se para alcançar objetivos – mais do que alcançá-los – que é crucial para a felicidade”⁵³³. Afinal, estas afirmações espelham apenas um tipo de orientação, mesmo que, admitimos, este tipo de orientação – para o crescimento pessoal –tenha vindo a ser o motor do progresso da humanidade. Acrescente-se que orientação dominante não é orientação exclusiva. Um indivíduo pode guiar-se pela *eudaimonia* em certos aspetos ou momentos da sua vida e pela *hedonia* noutros, e a sabedoria pode estar na harmonização de ambas. O dilema de Hércules pode ser um falso dilema. As jovens que lhe indicaram caminhos diferentes foram chamadas Prazer e Virtude pelos respetivos inimigos, mas mais sábios foram os amigos de ambas, ao chamarem-lhes Felicidade.

O MÉTODO DE RECONSTRUÇÃO DO DIA (MRD)⁵³⁴

O grau de bem-estar é uma dimensão de cada momento da vida e, por isso, o bem-estar geral de um indivíduo depende, logicamente, de como se distribuem as atividades quotidianas. As 3 horas que alguém passa num transporte público para ir ao trabalho e voltar dele, apertado entre dezenas de pessoas que, entretanto, não tiveram ocasião de se lavar ou de renovar o desodorizante, representam um oitavo do ciclo diário, pelo menos um sexto da sua vida em vigília, e certamente não contribuem para o seu bem-estar. Através do MRD, em que se pede às pessoas que se lembrem do que fizeram no dia anterior e que dividam esse tempo em episódios, como “uma série de cenas num filme”, é possível obter avaliações da duração de cada um destes episódios e do que as pessoas sentiram ao vivê-los. A partir daí, calcula-se um índice hedónico para cada episódio e um perfil do dia.

Certas atividades, não muito agradáveis, podem ser gratificantes, por vários motivos: permitem alcançar um objetivo; fazem-nos sentir que procedemos bem, confortando-nos; deixam-nos constatar o prazer que proporcionam a outros. Por isso, há que distinguir entre a dimensão de prazer e a de gratificação. Num estudo alemão⁵³⁵ com mais de 600 participantes, recrutados via Internet, de ambos os sexos e com idades entre os 16 e os 80 anos, examinaram-se os episódios recordados e caracterizados por uma única atividade. Em

vários casos, verificou-se uma dissociação entre o prazer e a gratificação. Como seria de esperar, numa escala entre 0 e 6, o trabalho foi considerado bastante gratificante (4,26, em média), mas abaixo do valor neutro na escala de prazer (2,20). Curiosamente, a atividade sexual também foi considerada mais gratificante (3,52) do que agradável (2,99). Estas médias escondem grandes diferenças individuais. Tanto no caso do trabalho como no do sexo, a medida de dispersão das avaliações era duas vezes e meia mais elevada para a escala de prazer do que para a de gratificação, o que quer dizer que as pessoas tendem a assemelhar-se na sua avaliação do caráter gratificante do trabalho e do sexo, mas diferem muito entre elas no prazer que declaram retirar dessas ocupações. Ao invés, olhar para a televisão foi considerado mais agradável que gratificante (3,89 *versus* 2,20, respetivamente), e o grau de concordância entre os indivíduos era alto para as duas escalas. Uma característica importante do MRD é a relativização do prazer ou da gratificação pelo tempo passado na atividade. Idealmente, gostaríamos de passar mais tempo em atividades agradáveis e gratificantes do que naquelas que só consideramos negativamente. Ora, as atividades em que aquela população gasta mais tempo são o trabalho (em média, pouco menos de 3,5 horas por dia, uma vez que só 42% dos sujeitos tinham emprego), ver televisão e os serviços voluntários⁵³⁶ (cerca de 2 horas cada uma). Ponderando a qualidade (prazer ou gratificação) das avaliações pelo tempo passado na atividade, as saídas e ver televisão são as atividades mais agradáveis, e o trabalho e os serviços voluntários as mais gratificantes.

As atividades quotidianas dependem relativamente pouco de decisões. Embora voluntárias, muitas delas tendem a fazer parte de rotinas culturais (utilizar a Internet, ver televisão) ou respondem a necessidades (cuidar do corpo, cozinhar). Outras são consequência de decisões tomadas no passado (cuidar dos filhos é uma consequência de ter querido ou ter aceitado ser pai ou mãe). Nas atividades quotidianas e relativamente ao grau de bem-estar que elas proporcionam, a componente decisória é pouco importante. Em contrapartida, a componente decisória toma uma importância extrema no caso dos grandes episódios de uma vida, como casar-se, divorciar-se, comprar uma casa, escolher uma escola para os filhos, etc. Muitas destas decisões não implicam um só indivíduo, mas dois ou mesmo mais. O grau de envolvimento emocional na decisão e a qualidade positiva ou negativa das emoções vividas por cada indivíduo que decide por si e pelo(s) seu(s) parceiro(s) são fatores influentes, e estes fatores interagem com outros, cognitivos, tais como a representação de valor, de consequência da decisão e de

probabilidade desta consequência. Alguns desses grandes episódios repetem-se numa vida. Casar-se e divorciar-se, por exemplo, não são acontecimentos necessariamente únicos e a decisão de que depende a sua repetição confronta o indivíduo com o seu passado, com o seu juízo sobre o que acontecera, com a sua antecipação de consequências diferentes, muitas vezes no sentido de um maior bem-estar, de uma maior felicidade do que no passado ou, pelo menos, do que no passado recente. Estas situações envolvem, de maneira complexa, fatores provavelmente genéticos e experiências precoces determinantes da personalidade, assim como fatores culturais.

É possível comprar a felicidade? Até que ponto?

Não consta da história de Hércules que um terceiro caminho se tivesse aberto à sua frente e que uma terceira jovem, mais persuasiva do que as outras, lhe tivesse gabado o poder do dinheiro, moeda universal e garantida de compra da felicidade, do prazer e da virtude. No entanto, desde há muito, e hoje mais do que ontem, essa voz cativante está presente. E todos nós pensamos que, se fôssemos mais ricos, seríamos mais felizes. Na realidade, esta nossa impressão tem de ser considerada à luz do que é para nós a felicidade, ou do que estamos, num determinado momento, a pensar que ela seja: bem-estar emocional, isto é, a frequência e a intensidade das experiências agradáveis ou desagradáveis, ou avaliação positiva da vida tomada no seu conjunto ou em longos períodos.

A AVALIAÇÃO DA VIDA

Esta distinção foi considerada num estudo⁵³⁷ em que, nos anos 2008 e 2009, mais de 450 mil residentes nos EUA responderam por telefone a várias perguntas sobre o seu bem-estar subjetivo. Comparando com dados do *Gallup World Poll*, relativos a 151 países, esta população obteve uma nota elevada em avaliação da vida: em média, 6,76 (numa escala de 0 - “a pior vida possível” - a 10 - “a melhor vida possível”), o que representa o 9.º lugar entre os países, depois dos da Escandinávia, do Canadá, da Holanda, da Suíça e da

Nova Zelândia. Este grupo foi também 5.º em felicidade e 10.º em prazer, mas 69.º em tristeza, 75.º em cólera, 89.º em preocupação e um dos piores em *stress* (no geral, o *stress* é mais elevado nos países com maior rendimento nacional bruto⁵³⁸). Distinguindo os entrevistados em função do rendimento anual, observa-se uma dissociação entre as medidas de bem-estar emocional e a avaliação da vida: para esta última, a nota continua a subir acima de 120 mil dólares, mas, para o bem-estar, a relação positiva registada até 75 mil dólares (dois terços da população norte-americana não têm rendimento maior) tende a estagnar a partir deste montante. A pobreza (rendimento mensal inferior a 1000 dólares, correspondendo a 10% da população) exacerba consideravelmente a dor provocada por infortúnios como o isolamento, o divórcio e as doenças. Assim, ter mais dinheiro não permite comprar mais felicidade e emoções positivas, mas dispor de muito pouco dinheiro está associado a sofrimento.

No que respeita às medidas de avaliação da vida, devemos, no entanto, ter presente que elas podem ser facilmente influenciáveis pelas condições de aplicação das perguntas. Num estudo com estudantes, foram-lhes colocadas as seguintes questões: “Em que medida é feliz na sua vida em geral?” e “Quantos encontros românticos teve no mês passado?”. A ordem destas perguntas teve um efeito considerável⁵³⁹. A correlação entre as respostas foi de quase 0 naquela ordem mas de 0,66 na ordem inversa, sugerindo que o facto de se pensar numa emoção (positiva ou negativa, segundo a experiência de cada um) influencia fortemente a apreciação que temos da vida. Nada nos faz pensar que este fenómeno possa ter influenciado os resultados do estudo. Se assinalarmos aqui a grande vulnerabilidade do grau de satisfação que uma pessoa atribui à própria vida, é porque, na realidade, este juízo não é independente das experiências emocionais que ela acaba de viver. A tonalidade das emoções e a apreciação da vida são conceitos distintos, mas não independentes um do outro, pelo menos num dos sentidos da relação. O que estamos a viver não nos deixa sermos constantes numa apreciação que, de qualquer modo, é subjetiva.

O que vimos atrás confirma que dinheiro compra felicidade, mas só até certo ponto. Não é preciso dinheiro para apreciar belos dias de sol, beijar a namorada ou o namorado, e não é preciso muito para beber cervejas geladinhas e até saborear tabletes de bom chocolate importado da Europa. Já é preciso muito mais dinheiro para jantar

no melhor e mais luxuoso restaurante, passar quinze dias de férias num ótimo hotel e viajar pelo mundo em primeira classe. Mas, será que estas últimas experiências proporcionam mais felicidade ou mais prazer do que as primeiras? À medida que se vai usufruindo desses lugares ou serviços caríssimos, não vai também diminuindo o deslumbramento das experiências iniciais? E, como já se disse⁵⁴⁰, não se vai também esbatendo o intenso prazer de passear numa praia linda e soalheira depois de uma semana inteira na fábrica ou no escritório, e, com o calor a apertar, parar no bar e beber uma cerveja geladinha? Poder saborear pequenos prazeres não é de somenos importância para uma vida feliz, sobretudo quando não são frequentes as ocasiões para experimentá-los. A riqueza constitui uma quase garantia de acesso aos pequenos prazeres, tornando-os anódinos, demasiado fáceis e, por conseguinte, diminuindo-lhes o sabor. Foi o que demonstrou um estudo⁵⁴¹ em que os participantes, empregados de uma universidade belga, responderam a questionários sobre a sua felicidade, o seu desejo de virem a ser ricos e o seu grau de riqueza atual. Tal aconteceu depois de terem sido confrontados com vários cenários suscetíveis de revelar a sua capacidade de saborear a vida e que despertam diferentes sentimentos: satisfação (ter terminado uma tarefa importante), alegria (passar fora um fim de semana romântico), surpresa (encontrar uma grande cascata durante uma caminhada), excitação, orgulho e gratidão. Os participantes deveriam selecionar, entre oito respostas precisas, aquelas que caracterizariam o seu comportamento típico. Estas tinham sido classificadas pelos autores como sendo relevadoras de quatro estratégias para saborear as experiências da vida de maneira positiva: manifestar uma reação positiva, manter-se presente, prever ou relembrar o acontecimento, e contar a ocorrência a outras pessoas. A manipulação experimental, de tipo *priming*, consistiu em fazer com que uns participantes (grupo experimental) vissem na sala uma grande foto de maços de notas de euro e outros participantes (grupo de controlo) a mesma foto mas tornada irreconhecível. Constatou-se que, quanto maior era a riqueza dos participantes, menor era a sua capacidade para saborear emoções positivas. O mesmo aconteceu com o grupo experimental comparado ao grupo de controlo, indicando que também a mera sugestão de riqueza diminui a capacidade ou a vontade de reagir positivamente às ocorrências da vida. Mais: análises estatísticas dos dados mostraram que, embora houvesse uma modesta relação positiva entre a riqueza e a felicidade, esta relação desapareceu quando se teve em conta a capacidade para saborear os acontecimentos, o que implica que aquela relação é mediada por esta capacidade. Estes resultados foram confirmados noutra experiência em que, em vez de respostas verbais a cenários, se

estimou o tempo que os participantes passaram a saborear barras de chocolate que lhes foram oferecidas. Os participantes, desta vez de uma universidade canadiana, que viram dólares canadianos numa foto passaram muito menos tempo a comer chocolate do que os que viram uma foto neutra.

Assim, a riqueza e a sua sugestão podem não produzir o efeito esperado sobre a felicidade se contrariarem, como parece ser o caso, a nossa capacidade para saborear os pequenos prazeres da vida. O benefício emocional (maior acesso a experiências gratificantes) que o dinheiro dá com uma mão, retira-o com a outra, não nos deixando saborear adequadamente as delícias do quotidiano. Os pequenos prazeres que apreciamos com os sentidos e a mente, e nos quais centramos a nossa atenção, ao ponto de esquecermos possíveis preocupações, nada têm que ver com uma outra atitude da mente que consiste em divagar sem objetivo. Esta é a chamada “mente errante” (*wandering mind*). Uns mais do que outros, mas certamente nós todos, passamos por tais momentos, em particular quando estamos cansados ou necessitamos de nos “desligar”. Para além da função de proteção que esses episódios podem ter, como é que nos sentimos, então? Pode ser que a tonalidade emocional dominante seja a infelicidade. É o que defende um estudo⁵⁴², em que se analisou as declarações de 2250 adultos, com uma média de idades de 34 anos (cerca de 75% eram residentes nos EUA), contactados por iPhone para descreverem os pensamentos, sentimentos ou ações que estavam a viver no momento preciso do contacto. A mente errante foi observada em 47% dos episódios, o que significa que esta atitude mental é bastante mais frequente do que se poderia imaginar, tendo em conta que as pessoas deveriam estar geralmente ocupadas (fora das horas passadas a dormir) e a pensar naquilo que estavam a fazer (por exemplo, trabalhar). Isso aconteceu durante qualquer tipo de atividades, com exceção da relação sexual, em que não houve nenhuma indicação de divagação mental. As respostas à pergunta “Como é que você se sente agora?” mostraram que as pessoas se sentiam mais infelizes no estado de divagação do que fora desse estado. Na realidade, a mente errante, isto é, sem relação com o tema da ocupação, foi mais frequente quando a divagação incidia sobre temas agradáveis (42,5%) do que desagradáveis (26,5%). Porém, em média, as pessoas, não se sentiam felizes quando pensavam em temas agradáveis, ao passo que se sentiam infelizes quando pensavam em temas neutros e, sobretudo, muito infelizes quando pensavam em temas desagradáveis. A ocupação mais frequente era o trabalho e, neste caso, as pessoas, geralmente, diziam sentir-se muito infelizes.

Afinal, de quanto dinheiro um homem precisa... para viver feliz? ⁵⁴³

O conto de Leo Tolstói *De quanta terra um homem precisa?* (*How Much Land Does A Man Need?*) permite, ainda hoje, refletir acerca do dinheiro e da felicidade que se pode comprar com ele. A história conta a saga de Pakhom, um camponês russo que vivia com a família numa pequena fazenda e que dividia com os vizinhos o pasto para os animais.

Um dia, a mulher dele recebe a visita da irmã, que conta as maravilhas da cidade e critica a miséria em que vive a anfitriã. Incomodada, a mulher de Pakhom começa a desdenhar da vida na cidade e a defender o modo de vida camponês. O marido, que escutava a conversa, diz a certa altura que, se tivesse mais terras, nem o diabo poderia com ele. Segundo uma antiga lenda russa, o diabo escolhe sempre a chapa do fogão de alguma casa para passar a noite. Naquela noite, ele estava na casa de Pakhom e, ao ouvir as suas palavras, resolve aceitar o desafio. A partir daquele dia, o camponês começa a multiplicar as suas terras e ganha uma prosperidade sem precedentes. Recebe, então, de um desconhecido, a notícia de que os povos Bashkirs, que viviam num lugar distante, vendiam excelente terra a um preço baixo. Pakhom vende os seus bens e, com a ajuda de um criado, empreende uma longa viagem para a terra dos Bashkirs. Ao chegar, é bem recebido pelo chefe da aldeia e, assim que pode, inicia a conversa sobre a compra de terras. O chefe diz que vende “um dia de terra”, por um preço que o camponês podia pagar. Mas que forma era essa de medir a terra? O chefe diz que bastaria que eles fossem ao topo de uma colina antes do nascer do sol. Depois de entregar ali o valor combinado, o camponês teria o dia inteiro para marcar a terra que quisesse e esta seria sua. Mas, caso não voltasse ao topo da colina antes do sol se pôr, perderia o dinheiro e ficaria sem terra.

Antes de o sol nascer no dia seguinte, Pakhom observa lá do alto, no local combinado, as mais belas terras que jamais vira. Assim que o sol nasce, começa a empreender uma caminhada e a marcar com pequenos montes de terra o seu novo domínio. A cada colina que vence, vê terras ainda mais bonitas, que não poderia deixar de fora. Depois de muito caminhar, percebe que o sol está a pino e que é hora de voltar. Mas, durante o caminho vê terras importantes para compor o seu património. Um belo lago, um pasto que seria perfeito para as vacas ou um vale para o cultivo de cevada. Num dado momento, já bastante exausto, nota que o sol começa a recolher-se rapidamente. Corre para chegar ao ponto inicial da caminhada. Quando está ao pé da colina, o sol lança os últimos raios do dia. Desanimado, deixa-se cair prostrado no chão. Lá do alto, os índios gritam e incentivam-no a continuar. O sol põe-se, mas os raios ainda alcançam o

topo da colina. O camponês reúne o resto das suas forças e lança-se num desesperado esforço para chegar ao cume. Quando alcança o destino, uma última nesga de sol ainda resiste no horizonte. Os Bashkirs comemoram e cantam alegres a coragem daquele homem. Pakhom, porém, vê o horizonte ficar turvo. Com um filete de sangue correndo no canto da boca, cai nos braços do chefe, que agora se parece muito com o homem que o havia informado sobre as terras baratas. O valente Pakhom está morto. O leal criado enterra o corpo do patrão sete palmos abaixo de terra – tudo o que ele precisava.

A história do pobre Pakhom ilustra muito bem a rotina de executivos, médicos, empresários, bancários, professores e tantos outros profissionais. Tolstoi certamente não conheceu a realidade atual, mas ele compreendia a alma humana. Como o camponês que acreditava que o seu sucesso estava em possuir mais terras, o homem de hoje crê que o sucesso está no tamanho do patrimônio que tem. O vale e o lago que não podiam ficar de fora das terras de Pakhom são hoje o belo carro, a casa de praia, o clube de golfe, a lancha e tantos outros bens que acreditamos serem fundamentais. A crença de que o dinheiro e os bens materiais podem trazer a felicidade está impregnada na nossa sociedade, de tal forma que, em determinados momentos, esquecemos que a vida é finita. Esquecemos que talvez não tenhamos tempo para aproveitar todo o imenso patrimônio que gastamos a vida para acumular.

Se Pakhom não tivesse vontade e disposição para conquistar mais terras, teria passado a vida toda como miserável, sem poder oferecer conforto à família. O que o fez progredir foi a vontade de ter mais terras para trabalhar, de produzir para matar a fome da família e de gerar excedentes para vender a outros. Mas esta mesma força descontrolada levou-o à morte. É graças a milhares de Pakhoms descontrolados que vivemos numa sociedade de tanto progresso material e humano. São insatisfeitos crônicos que constroem grandes grupos empresariais, que descobrem formas de tratar novas doenças e maneiras mais rápidas de se transportar, de se comunicar, entre tantas outras maravilhas da sociedade atual. Porém, são alguns dos mesmos descontrolados que provocam os golpes financeiros, a corrupção assustadora, os lares sem pais para educar os filhos e uma sociedade de excluídos que, frequentemente, se revolta e investe contra quem os exclui.

CONCLUSÃO

A vontade de progredir e realizar é fundamental para a felicidade humana e para o progresso de uma sociedade. Pessoas acomodadas

e sem vontade de mudar a vida e o mundo tendem a não ser muito felizes. É justo que as pessoas tentem melhorar as suas vidas. É extremamente desejável que as pessoas acumulem bens que lhes permitam ter tranquilidade material. A busca do progresso individual, se feita com ética e serenidade, possibilita o progresso de todos. Mas é fundamental estabelecer limites para os desejos compatíveis com as possibilidades de cada um. Evite que a sua vida seja consumida pela louca corrida para ter cada vez mais. Lute para progredir, guarde uma parte do que você ganhar para quando se reformar, mas não se esqueça de aproveitar a vida, porque ela é finita.

Os jogos económicos são modelos de situações experimentais que envolvem o ganho de unidades monetárias (geralmente convertíveis depois em dinheiro real) e que se destinam a pôr em evidência disposições do participante, como o egoísmo, o altruísmo, a inveja, a generosidade, etc. Todos os jogos económicos indicados neste Glossário, incluindo um jogo não económico (o Dilema do Prisioneiro, em que o ganho almejado é a liberdade), foram utilizados em estudos citados e descritos num ou mais capítulos deste volume.

Dilema do Prisioneiro (DP) - Dois “prisioneiros”, retidos em celas separadas e sem poderem comunicar entre eles, tentam escapar e são interrogados. Se um deles denunciar o outro, será posto em liberdade e o outro será condenado à pena máxima; se os dois se denunciarem mutuamente, serão condenados, mas a uma pena mais leve. Se cada um recusar denunciar o outro, a pena será mínima.

Jogo do Ditador (JD) - O jogador 1 (J1) recebe uma certa quantia e pode partilhá-la com o segundo jogador (J2), na proporção que achar melhor. J2 não pode recusar o que J1 lhe oferecer.

Jogo dos Bens Públicos (JBP) - Habitualmente, formam-se grupos de vários participantes sob anonimato. Cada participante recebe um determinado número de pontos (no fim da sessão os pontos obtidos são convertidos em dinheiro) e coloca uma certa fração dos seus pontos numa conta comum e o restante numa conta privada. O investigador anuncia o montante total da conta comum e deposita em cada conta privada uma certa fração do montante total. Assim, uma mais-valia considerável pode ser obtida por todos, se não houver participantes a depositar exclusivamente nas suas contas privadas.

Jogo do Ditador Com Risco (JDR) - Baseado no *Problema de Decisão (PD)*, em que a escolha se faz entre um pagamento seguro e uma aposta. Mas, como no JD, J2 está à mercê da decisão de J1 e não pode reagir.

Jogo da Generosidade - O montante global oferecido pelo investigador não é fixo, o que distingue este jogo de muitos outros, em particular do JU e do JD. A parte do proponente é fixa e é este quem decide o montante global, entre várias alternativas, sendo a outra parte entregue ao outro participante. Uma versão deste jogo incorpora uma característica do JU: o outro participante tem a possibilidade

de não aceitar a oferta, com consequências para o proponente.

Jogo de Inveja - O participante recebe dois objetos ou montantes, dos quais só pode guardar um e tem de dar o outro a outro participante. Neste caso, poderá escolher entre receber ou não um terceiro objeto ou montante, mas com a obrigação de dá-lo também ao outro participante.

Jogo do Investidor (JI) - Um investidor pode guardar o dinheiro que lhe é fornecido pelo investigador ou transferi-lo, no todo ou em parte, para um administrador anónimo, que, em seguida, pode ficar com tudo ou devolver-lhe uma parte. No momento da transferência para o administrador, o montante cedido pelo investidor é multiplicado por x , de modo que, se o administrador lhe devolver o suficiente, o investimento gerará uma mais-valia para o investidor. O jogo pode ser efetuado numa rodada ou em várias rodadas.

Jogo da Partilha – Pergunta-se ao participante se prefere um montante mais alto ou mais baixo, sendo-lhe informado que, se escolher o mais alto, outro participante receberá mais do que ele, e que, se escolher o mais baixo, o outro receberá menos do que ele.

Jogo Pró-social – O participante recebe dois objetos ou montantes, dos quais só pode guardar um e é livre de dar ou não o outro ao outro participante.

Jogo do Ultimato (JU) – J1 recebe uma certa quantia e é obrigado a partilhá-la com J2, na proporção que achar melhor. Se J2 aceitar o que J1 lhe oferece, ambos recebem o respetivo montante; mas, se J2 não aceitar, nenhum recebe.

Jogo do Vinte e Um – O *dealer* dá a cada jogador duas cartas, uma com a face visível e a outra não. Cada jogador pode pedir mais cartas, sendo o objetivo alcançar o maior número possível de pontos e mais do que o dealer. Se o seu total de pontos acumulados exceder 21, há falência. O *dealer* tem de tirar cartas até obter, pelo menos, 16 pontos e deve parar quando se encontrar com 17 ou mais. O jogador pode decidir continuar ou parar.

Problema de Decisão (PD) – O participante deve escolher entre um certo pagamento e uma aposta com dois resultados possíveis, um mais alto e o outro mais baixo do que o pagamento fixo. Habitualmente, o participante é informado sobre a probabilidade de ganhar o montante mais elevado no caso de escolher a aposta.

- 1 Simons, D.J. & Chabris, C.F. (1999). Gorillas in our midst: Sustained inattention blindness for dynamic events. *Perception*, 28, 1059-1074.
- 2 Balciotis, E. & Dunning, D. (2010). Wishful seeing: More desired objects are seen as closer. *Psychological Science*, 21, 147-152.
- 3 Balciotis, E. & Dunning, D. (2007). Cognitive dissonance and the perception of natural environments. *Psychological Science*, 18, 917-921.
- 4 Trivers, R.L. (1972). Parental investment and sexual selection. In B. Campbell (Ed.), *Sexual selection and the descent of man* (pp. 136-179). Chicago: Aldine Publishing Company.
- 5 Richerson, P.J. & Boyd, R. (2005). *Not by genes alone: How culture transformed human evolution*. Chicago: University of Chicago Press.
- 6 Buss, D.M. (2009). How can evolutionary psychology successfully explain personality and individual differences? *Perspectives on Psychological Science*, 4, 359-366.
- 7 Bogaert, A.F. (2004). Asexuality: Prevalence and associated factors in a national probability sample. *Journal of Sex Research*, 41, 279-287.
- 8 Ehman, K.D. & Scott, M.E. (2002). Female mice mate preferentially with non-parasitized males. *Parasitology*, 125, 461-466.
- 9 Sefcek, J.A. & King, J.E. (2007). Chimpanzee facial symmetry: A biometric measure of chimpanzee health. *American Journal of Primatology*, 69, 1257-1263.
- 10 Feingold, A. (1990). Gender differences in effects of physical attractiveness on romantic attraction: A comparison across five research paradigms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 981-993.
- 11 Grammer, K. & Thornhill, R. (1994). Human (homo sapiens) facial attractiveness and sexual selection: The role of symmetry and averageness. *Journal of Comparative Psychology*, 198, 233-242.
- 12 Gangestad, S.W. & Simpson, J.A. (2000). The evolution of human mating: Trade-offs and strategic pluralism. *Behavioral and Brain Sciences*, 23, 573-644.
- 13 Thornhill, R. & Gangestad, S.W. (1993). Human facial beauty: Averageness, symmetry, and parasite resistance. *Human Nature*, 4, 237-269.
- 14 Zebrowitz, L.A., & Rhodes, G. (2004). Sensitivity to "bad genes" and the anomalous face overgeneralization effect: cue validity, cue utilization, and accuracy in judging intelligence and health. *Journal of Nonverbal Behavior*, 28, 167-185.
- 15 Reber, R., Schwarz, N. & Winkielman, P. (2004). Processing fluency and aesthetic pleasure: Is beauty in the perceiver's processing experience? *Personality and Social Psychology Review*, 8, 364-382.
- 16 Roney, J.R., Mahler, S.V. & Maestripieri, D. (2003). Behavioral and hormonal responses of men to brief interactions with women. *Evolution and Human Behavior*, 24, 365-375.
- 17 Muller, M.N. & Wrangham, R.W. (2004). Dominance, cortisol and stress in wild chimpanzees (*Pan troglodytes schweinfurthii*). *Behavioral Ecology and Sociobiology*, 55, 332-340.
- 18 Simon, J., Braunstein, G., et al. (2005). Testosterone patch increases sexual activity and desire in surgically menopausal women with hypoactive sexual desire disorder. *Journal of Clinical Endocrinology and Metabolism*, 90, 5226-5233.

- 19 Gangestad, S.W. & Thornhill, R. (1998). Menstrual cycle variation in women's preference for the scent of symmetrical men. *Proceedings of the Royal Society of London*, 265B, 927-933.
- 20 Pawlowski, B. & Jasienska, G. (2005). Woman's preferences for sexual dimorphism in height depend on menstrual cycle phase and expected duration of relationship. *Biological Psychology*, 70, 38-43.
- 21 Penton-Voak, I.S. & Perrett, D.I. (2000). Female preference for male faces changes cyclically: Further evidence. *Evolution and Human Behavior*, 21, 39-48.
- 22 Gangestad, S.W., Simpson, J.A., et al. (2004). Women's preferences for male behavioral displays change across the menstrual cycle. *Psychological Science*, 15, 203-207.
- 23 Durante, K.M., Li, N.P. & Haselton, M.G. (2008). Changes in women's choice of dress across the ovulatory cycle: Naturalistic and laboratory task-based evidence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 1451-1460.
- 24 Haselton, M.G. & Gangestad, S.W. (2006). Conditional expression of women's desires and men's mate guarding across the ovulatory cycle. *Hormones and Behavior*, 49, 509-518.
- 25 Havlicek, J., Dvorakova, R., et al. (2006). Non-advertized does not mean concealed: Body odour changes across the human menstrual cycle. *Ethology*, 112, 81-90.
- 26 Manning, J.T., Scutt, D., et al. (1996). Asymmetry and the menstrual cycle in women. *Ethology and Sociobiology*, 17, 129-143.
- 27 Gangestad, S.W., Thornhill, R. & Garver, C.E. (2002). Changes in women's sexual interests and their partners' mate retention tactics across the menstrual cycle: Evidence for shifting conflicts of interest. *Proceedings of the Royal Society of London Series B*, 269, 975-982.
- 28 Flinn, M.V. (1988). Mate guarding in a Caribbean Village. *Ethology and Sociobiology*, 9, 1-28.
- 29 Miller, G., Tybur, J.M. & Jordan, B.D. (2007). Ovulatory cycle effects on tip earnings by lap dancers: economic evidence for human estrus? *Evolution and Human Behavior*, 28, 375-381.
- 30 Gueguén, N. (2009). Menstrual cycle phases and female receptivity to a courtship solicitation: an evaluation in a nightclub. *Evolution and Human Behavior*, 30, 351-355.
- 31 Sheldon, M.S., Cooper, M.L., et al. (2006). Fertility cycle patterns in motives for sexual behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 1659-1673.
- 32 Laeng, B. & Falkenberg, L. (2007). Women's pupillary responses to sexually significant others during the hormonal cycle. *Hormones and Behavior*, 52, 520-530.
- 33 Harvey, M.S. (1987). Female sexual behavior: Fluctuations during the menstrual cycle. *Journal of Psychosomatic Research*, 31, 101-110.
- 34 Matteo, S. & Rissman, E.F. (1984). Increased sexual activity during the midcycle portion of the human menstrual cycle. *Hormones and Behavior*, 18, 249-255.
- 35 Feingold, A. (1988). Matching for attractiveness in romantic partners and same-sex friends: A meta-analysis and theoretical critique. *Psychological*

Bulletin, 104, 226-235.

36 Thiessen, D.D. & Gregg, B. (1980). Human assortative mating and genetic equilibrium: An evolutionary perspective. *Ethology and Sociobiology*, 1, 111-140.

37 Walster, E., Walster, G.W. & Berscheid, E. (1978). *Equity: Theory and research*. Boston: Allyn & Bacon.

38 Kalick, S.M. & Hamilton, T.E. III (1986). The matching hypothesis reexamined. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 673-682.

39 Lee, L., Loewenstein, G., et al. (2008). If I'm not hot, are you hot or not? *Psychological Science*, 19, 669-677.

40 Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.

41 Hitsch, G.J., Hortasçu, A. & Ariely, D. (2009). *Matching and sorting in online dating*. Universidade de Chicago, Chicago, IL (manuscrito não publicado).

42 Townsend, J.M., & Wasserman, T. (1998). Sexual attractiveness: Sex differences in assessment and criteria. *Evolution and Human Behavior*, 19, 171-191.

43 Finckel, E.J., Eastwick, P.W., & Matthews, J. (2007). Speed-dating as an invaluable tool for studying initial romantic attraction: A methodological primer. *Personal Relationships*, 14, 149-166.

44 Finckel, E.J., & Eastwick, P.W. (2009). Arbitrary social norms influence sex differences in romantic selectivity. *Psychological Science*, 20, 1290-1295.

45 Freed-Brown, G., & White, D.J. (2009). Acoustic mate copying: Female cowbirds attend to other females' vocalizations to modify their song preferences. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 276, 3319-3325.

46 Alonzo, S.H. (2008). Female mate choice copying affects sexual selection in wild populations of the ocellated wrasse. *Animal Behaviour*, 75, 1715-1723.

47 Waynforth, D. (2007). Mate choice copying in humans. *Human Nature*, 18, 264-271.

48 Schmitt, D., & Buss, D. (2001). Human mate poaching: Tactics and temptations for infiltrating existing mateships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 894-917.

49 Place, S.S., Todd, P.M., et al. (2010). Humans show mate copying after observing real mate choices. *Evolution and Human Behavior*, 31, 320-325.

50 Guth, W. & Schmittberger, R. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, 367-388.

51 Camerer, C.F. (2003). *Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction*. Princeton: Princeton University Press.

52 Zaatari, D. & Trivers, R. (2007). Fluctuating asymmetry and behavior in the ultimatum game in Jamaica. *Evolution and Human Behavior*, 28, 223-227.

53 Zaatari, D., Palestis, B. & Trivers, R. (2007). Fluctuating asymmetry of responders affects offers in the ultimatum game oppositely according to attractiveness or need as perceived by proposers. *Ethology*, 115, 627-632.

54 Bowlby, J. (1958). The nature of the child's tie to his mother. *International Journal of Psycho-Analysis*, 39, 350-373; Bowlby, J. (1969). *Attachment and Loss: Vol. I. Attachment*. New York: Basic Books.

55 Mikulincer, M. & Shaver, P.R. (2007). *Attachment in adulthood: Structure,*

dynamics, and change. New York: Guilford Press.

56 Coan, J.A., Schaefer, H.S. & Davidson, R.J. (2006). Lending a hand: Social regulation of the neural response to threat. *Psychological Science*, 17, 1032-1039.

57 Maestripieri, D. & Roney, J.R. (2006). Evolutionary developmental psychology: Contributions from comparative research with nonhuman primates. *Developmental Review*, 26, 120-137.

58 Fraley, R.C., Brumbaugh, C.C. & Marks, M.J. (2005). The evolution and function of adult attachment: A comparative and phylogenetic analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 731-746.

59 Surovell, T., Waguespack, N. & Brantingham, P.J. (2005). Global archaeological evidence for proboscidean overkill. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 102, 6231-6236.

60 Rowlett, R.M. (2000). Fire control by *Homo erectus* in east Africa and Asia. *Acta Anthropologica Sinica*, 19, 198-208.

61 Wrangham, R.W., Jones, J.H., et al. (1999). The raw and the stolen: Cooking and the ecology of human origins. *Current Anthropology*, 40, 567-594.

62 McHenry, H.M. & Coffing, K. (2000). *Australopithecus* to *Homo*: Transformations in body and mind. *Annual Review of Anthropology*, 29, 125-146.

63 Burnham, T.C., Chapman, J.F., et al. (2003). Men in committed, romantic relationships have lower testosterone. *Hormones and Behavior*, 44, 119-122.

64 Burnham, T.C. (2007). High-testosterone men reject low ultimatum game offers. *Proceedings of the Royal Society of London Series B*, 274, 2327-2330.

65 Apicella, C.L., Dreber, A., et al. (2008). Testosterone and financial risk preferences. *Evolution and Human Behavior*, 29, 384-390.

66 Bröder, A. & Hohmann, N. (2003). Variations in risk taking behavior over the menstrual cycle: An improved replication. *Evolution and Human Behavior*, 24, 391-398.

67 Zethraeus, N., Kocoska-Maras, L., et al. (2009). A randomized trial of the effect of estrogen and testosterone on economic behavior. *Proceedings of the National Academy of USA*, 106, 6535-6538.

68 Dabbs, J.M., Carr, T.S., et al. (1995). Testosterone, crime, and misbehavior among 692 male-prison inmates. *Personality and Individual Differences*, 18, 627-633.

69 Dabbs, J.M. & Hargrove, M.F. (1997). Age, testosterone, and behavior among female prison inmates. *Psychosomatic Medicine*, 59, 477-480.

70 Zethraeus, N., Kocoska-Maras, L., et al. (2009). A randomized trial of the effect of estrogen and testosterone on economic behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 106, 6535-6538.

71 Eisenegger, C., Naef, M., et al. (2010). Prejudice and truth about the effect of testosterone on human bargaining behaviour. *Nature*, 463, 356-359.

72 Li, N.P., Bailey, J.M., et al. (2002). The necessities and luxuries of mate preferences: Testing the tradeoffs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 947-955.

73 Bressan, P. & Stranieri, D. (2008). The best men are (not always) already taken. Female preference for single versus attached males depends on conception risk. *Psychological Science*, 19, 145-151.

- [74](#) Simpson, J.A., Gangestad, S.W. & Lerma, M. (1990). Perception of physical attractiveness: Mechanisms involved in the maintenance of romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1192-1201.
- [75](#) Gonzaga, G.C., Haselton, M.G., et al. (2008). Love, desire, and the suppression of thoughts of romantic alternatives. *Evolution and Human Behavior*, 29, 119-126.
- [76](#) Platek, S.M., Critton, S.R., et al. (2003). How much paternal resemblance is enough? Sex differences in hypothetical investment decisions but not in the detection of resemblance. *Evolution and Human Behavior*, 24, 81-87.
- [77](#) Anderson, K.G., Kaplan, H. & Lancaster, J.B. (2007). Confidence of paternity, divorce, and investment in children by Albuquerque men. *Evolution and Human Behavior*, 28, 1-10.
- [78](#) Schützwohl, A. (2008). The intentional object of romantic jealousy. *Evolution and Human Behavior*, 29, 92-99.
- [79](#) Pines, A.M. & Friedman, A. (1998). Gender differences in romantic jealousy. *Journal of Social Psychology*, 138, 54-71.
- [80](#) Buss, D.M., Shackelford, T.K., et al. (1999). Jealousy and the nature of beliefs about infidelity: Tests of competing hypotheses about sex differences in the United States, Korea, and Japan. *Personal Relationships*, 6, 125-150.
- [81](#) Shackelford, T.K., Voracek, M., et al. (2004). Romantic jealousy in early adulthood and later life. *Human Nature*, 15, 283-300.
- [82](#) Kuhle, B.X., Smedley, K.D. & Schmitt, D.P. (2009). Sex differences in the motivation and mitigation of jealousy-induced interrogations. *Personality and Individual Differences*, 46, 499-502.
- [83](#) Betzig, L. (1989). Causes of conjugal dissolution. *Current Anthropology*, 30, 654-676.
- [84](#) Daly, M., Wilson, M. & Weghorst, S.J. (1982). Male sexual jealousy. *Ethology and Sociobiology*, 3, 11-27.
- [85](#) Eastwick, P.W., Richeson, J.A., et al. (2009). Is love colorblind? Political orientation moderates interracial romantic desire. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35, 1258-1268.
- [86](#) Eastwick, P.W., Eagly, A.H., et al. (2006). Is traditional gender ideology associated with sex-typed mate preferences? A test in nine nations. *Sex Roles*, 54, 603-614.
- [87](#) Higgins, E.T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280-1300. Higgins, E.T., Friedman, R.S., et al. (2001). Achievement orientations from subjective histories of success: Promotion pride versus prevention pride. *European Journal of Social Psychology*, 31, 3-23.
- [88](#) Finkel, E.J., Molden, D.C., et al. (2009). Regulatory focus and romantic alternatives. In J.P. Forgas, R.F. Baumeister & D.M. Tice (Eds.), *Self-regulation: Cognitive, affective, and motivational processes*. New York: Psychology Press.
- [89](#) Kruglanski, A.W., Thompson, E.P., et al. (2000). To do the right thing! Or to just do it! Locomotion and assessment as distinct self-regulatory imperatives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 793-815.
- [90](#) Whiten, A., Goodall, J., et al. (1999). Cultures in chimpanzees. *Nature*, 399, 682-685.
- [91](#) Richerson, P.J. & Boyd, R. (2005). *Not by genes alone: How culture*

transformed human evolution. Chicago: University of Chicago Press.

[92](#) Beckerman, S., Lizarralde, R., et al. (1998). The Bari partible paternity project: Preliminary results. *Current Anthropology*, 39, 164-167.

[93](#) Wood, W. & Eagly, A.H. (2002). A cross-cultural analysis of the behavior of women and men: Implications for the origins of sex differences. *Psychological Bulletin*, 128, 699-727.

[94](#) Schmitt, D.P., Alcalay, L., et al. (2005). Sociosexuality from Argentina to Zimbabwe: A 48-nation study of sex, culture, and the strategies of human mating. *Behavioral and Brain Sciences*, 28, 247-311.

[95](#) Hoglund, J., Alatalo, R.V., et al. (1995). Mate-choice copying in black grouse. *Animal Behavior*, 49, 1627-1633.

[96](#) Jones, B.C., DeBruine, L.M., et al. (2007). Social transmission of face preferences among humans. *Proceedings of the Royal Society of London Series B*, 274, 899-903.

[97](#) Little, A.C., Burriss, R.P., et al. (2008). Social influence in human face preference: men and women are influenced more for long-term than short-term attractiveness decisions. *Evolution and Human Behavior*, 29, 140-146.

[98](#) Pollet, T.V. & Nettle, D. (2009). Partner wealth predicts self-reported orgasm frequency in a sample of Chinese women. *Evolution and Human Behavior*, 30, 146-151.

[99](#) Troisi, A. & Carosi, M. (1998). Female orgasm rate increases with male dominance in Japanese macaques. *Animal Behavior*, 56, 1261-1266.

[100](#) Thornhill, R., Gangestad, S.W. & Comer, R. (1995). Human female orgasm and mate fluctuating asymmetry. *Animal Behavior*, 50, 1601-1615.

[101](#) Shackelford, T.K., Weekes-Shackelford, V.A., et al. (2000). Female coital orgasm and male attractiveness. *Human Nature*, 11, 299-306.

[102](#) Li, N., He, J. & Li, T. (2009). Gender difference of insecure attachment: Universal or culture-specific? *Behavioral and Brain Sciences*, 32, 36-37.

[103](#) Xu, A., Xie, X., et al. (2007). Chinese family strengths and resiliency. *Marriage and Family Review*, 41, 143-164.

[104](#) Hazan, C. & Shaver, P.R. (1987). Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 511-524.

[105](#) Simpson, J.A., Campbell, B. & Berscheid, E. (1986). The association between romantic love and marriage: Kephart (1967) twice revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 363-372.

[106](#) Aron, A., Fisher, H., et al. (2005). Reward, motivation and emotion systems associated with early-stage intense romantic love. *Journal of Neurophysiology*, 93, 327-337.

[107](#) Reis, H.T. & Aron, A. (2008). Love. What is it, why does it matter, and how does it operate? *Perspectives on Psychological Science*, 3, 80-86.

[108](#) Trope, Y. & Liberman, N. (2003). Temporal construal. *Psychological Review*, 110, 403-421.

[109](#) Friedman, R. & Förster, J. (2008). Activation and measurement of motivational states. In A. Elliott (Ed.), *Handbook of approach and avoidance motivation* (pp. 235-246). Mahwah, NJ: Erlbaum.

[110](#) Liberman, N. & Trope, Y. (1998). The role of feasibility and desirability

considerations in near and distant future decisions: A test of temporal construal theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 5-18.

111 Liberman, N. & Trope, Y. (2008). The psychology of transcending the here and now. *Science*, 322, 1201-1205.

112 Griskevicius, V., Cialdini, R.B. & Kenrick, D.T. (2006). Peacocks, Picasso, and parental investment: The effects of romantic motives on creativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 52-66.

113 Förster, J., Epstude, K. & Özelsel, A. (2009). Why love has wings and sex has not: How reminders of love and sex influence creative and analytic thinking. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35, 1479-1491.

114 *Priming* designa uma situação em que uma ideia ou uma percepção é preparada pela apresentação de um índice dessa ideia.

115 Schooler, J.W., Ohlsson, S. & Brooks, K. (1993). Thoughts beyond words: When language overshadows insight. *Journal of Experimental Psychology: General*, 122, 166-183.

116 Friedman, R.S. & Förster, J. (2000). The effects of approach and avoidance motor actions on the elements of creative insight. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 477-492.

117 Darwin, C. (1871). *The descent of man, and selection in relation to sex*. Londres: John Murray.

118 White, T.D., Asfaw, B., et al. (2009). *Ardipithecus ramidus* and the paleobiology of early hominids. *Science*, 326, 75-86.

119 Lovejoy, C.O. (2009). Reexamining human origins in light of *Ardipithecus ramidus*. *Science*, 326, 74.

120 Cosmides, L.J. & Tooby, J. (2005). Neurocognitive adaptations designed for social exchange. In D.M. Buss (Ed.), *The handbook of evolutionary psychology* (pp. 584-627). New York: Wiley.

121 Tomasello, M., Call, J. & Hare, B. (2003). Chimpanzees understand the psychological states of others – the question is which ones and to what extent. *Trends in Cognitive Sciences*, 7, 153-157.

122 Melis, A., Hare, B. & Tomasello, M. (2006). Chimpanzees recruit the most skillful collaborators. *Science*, 311, 1297-1300.

123 Hare, B. (2007). From nonhuman to human mind. What changed and why? *Current Directions in Psychological Science*, 16, 60-64.

124 Dunbar, R.I.M. (2009). Darwin and the ghost of Phineas Gage: Neuro-evolution and the social brain. *Cortex*, 45, 1119-1125.

125 Brothers, L. (1997). *Friday's footprint: How society shapes the human mind*. Oxford: Oxford University Press. Barton, R.A. & Dunbar, R.I.M. (1997). Evolution of the social brain. In A. Whiten & R. Byrne (Eds.), *Machiavellian intelligence II* (pp. 240-263). Cambridge: Cambridge University Press.

126 Dunbar, R.I.M. (1998). The social brain hypothesis. *Evolutionary Anthropology*, 6, 178-190. Dunbar, R.I.M. & Spoor, M. (1995). Social networks, support cliques and kinship. *Human Nature*, 6, 273-290.

127 Hill, R.A. & Dunbar, R.I.M. (2003). Social network size in humans. *Human Nature*, 14, 53-72. Zhou, W.-H., Sornette, D., et al. (2005). Discrete hierarchical organization of social group sizes. *Proceedings of the Royal Society of London*,

Series B, 272, 439-444.

[128](#) Buys, C.J. (1992). Human sympathy-groups: cross-cultural data. *Psychological Reports*, 45, 789.

[129](#) Shultz, S. & Dunbar, R.I.M. (2007). The evolution of the social brain: anthropoid primates contrast with other vertebrates. *Proceedings of the Royal Society of London, Series B*, 272, 2429-2436.

[130](#) Smuts, B.B. (1985). *Sex and friendship in baboons*. New York: Aldine.

[131](#) Tops, M., Russo, S., et al. (2009). Serotonin: Modulator of a drive to withdraw. *Brain and Cognition*, 71, 427-436.

[132](#) Brown, S.L., Fredrickson, B.L., et al. (2009). Social closeness increases salivary progesterone in humans. *Hormones and Behavior*, 56, 108-111.

[133](#) Salonia, A., Nappi, R.E., et al. (2005). Menstrual cycle-related changes in plasma oxytocin are relevant to normal sexual function in healthy women. *Hormones & Behavior*, 47, 164-169.

[134](#) Vignozzi, L., Filippi, S., et al. (2004). Oxytocin receptor is expressed in the penis and mediates an estrogen-dependent smooth muscle contractility. *Endocrinology*, 145, 1823-1834.

[135](#) Filippi, S., Vignozzi, L., et al. (2003). Role of oxytocin in the ejaculatory process. *Journal of Endocrinological Investigations*, 26, 82-86.

[136](#) Carmichael, M.S., Humbert, R., et al. (1987). Plasma oxytocin increases in the human sexual response. *Journal of Clinical Endocrinology and Metabolism*, 64, 27-31.

[137](#) Pedersen, C.A. (1997). Oxytocin control of maternal behavior. Regulation by sex steroids and offspring stimuli. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 807, 126-145.

[138](#) Insel, T.R., & Young, L.J. (2001). The neurobiology of attachment. *Nature Review Neuroscience*, 2, 129-136.

[139](#) Kosfeld, M., Heinrichs, M., et al. (2005). Oxytocin increases trust in humans. *Science*, 435, 673-676.

[140](#) Camerer, C. & Weigelt, K. (1988). Experimental tests of a sequential equilibrium reputation model. *Econometrica*, 56, 1-36.

[141](#) Zak, P.J., Stanton, A.A. & Ahmadi, S. (2007). Oxytocin increases generosity in humans. *PLoS ONE*, 2, e1128.

[142](#) Shamay-Tsoori, S.G., Fischer, M., et al. (2009). Intranasal administration of oxytocin increases envy and schadenfreude (gloating). *Biological Psychiatry*, 66, 864-870.

[143](#) Brosnan, S.F., & De Wall, F.B. (2003). Monkeys reject unequal pay. *Nature*, 425, 297-299.

[144](#) Morhenn, V.B., Park, J.W., et al. (2008). Monetary sacrifice among strangers is mediated by endogenous oxytocin release after physical contact. *Evolution and Human Behavior*, 29, 375-383.

[145](#) Nagasawa, M., Kikusui, T., et al. (2008). Dog's gaze at its owner increases owner's urinary oxytocin during social interaction. *Hormones and Behavior*, 55, 434-441.

[146](#) Wismer Fries, A.B., Ziegler, T.E., et al. (2005). Early experience in humans is associated with changes in neuropeptides critical for regulating social behavior.

Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA, 102, 17237-17240.

[147](#) Buchheim, A., Heinrichs, M., et al. (2009). Oxytocin enhances the experience of attachment security. *Psychoneuroendocrinology*, 34, 1417-1422.

[148](#) Heinrichs, M. & Domes, G. (2008). Neuropeptides and social behavior: effects of oxytocin and vasopressin in humans. In I.D. Neumann & R. Landgraf (Eds.), *Progress in Brain Research*, 170, 337-350.

[149](#) IsHak, W.W., Berman, S.M. & Peters, A. (2009). Male anorgasmia treated with oxytocin. *Journal of Sexual Medicine*, 5, 1022-1024.

[150](#) Baumgartner, T., Heinrichs, M., et al. (2008). Oxytocin shapes the neural circuitry of trust and trust adaptation in humans. *Neuron*, 58, 639-650.

[151](#) Lim, M.M., Wang, Z., et al. (2004). Enhanced Partner preference in a promiscuous species by manipulating the expression of a single gene. *Nature Genetics*, 429, 754-757.

[152](#) Coates, J.M. & Herbert, J. (2008). Endogenous steroids and financial risk taking on a London trading floor. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 105, 6167-6172.

[153](#) Bos, P.A., Terburg, D. & van Honck, J. (2010). Testosterone decreases trust in socially naïve humans. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 107, 9991-9995.

[154](#) Silk, J.B. (2007). The adaptive value of sociality in mammalian groups. *Philosophical Transactions of the Royal Society Series B*, 362, 539-559.

[155](#) Sapolsky, R.M., Alberts, S.C. & Altmann, J. (1997). Hypercortisolism associated with social subordination or social isolation among wild baboons. *Archives of General Psychiatry*, 54, 1137-1143.

[156](#) Engh, A.L., Beehner, J.C., et al. (2006). Female hierarchy instability, male immigration, and infanticide increase glucocorticoid levels in female chacma baboons. *Animal Behavior*, 71, 1227-1237.

[157](#) Isbell, L.A. & Young, T.P. (2002). Ecological models of female social relationships in primates: similarities, disparities, and some directions for future clarity. *Behaviour*, 139, 177-202.

[158](#) Kudo, H. & Dunbar, R.I.M. (2001). Neocortex size and social network size in primates. *Animal Behavior*, 62, 711-722.

[159](#) Wittig, R.M., Crookford, C., et al. (2008). Focused grooming networks and stress alleviation in wild female baboons. *Hormones & Behavior*, 54, 170-177.

[160](#) Dunbar, R.I.M. (2010). Brain and behaviour in primate evolution. In P. Kappeler & J. Silk (Eds.), *Mind the gap: tracing the origins of human universals*. Berlin: Springer.

[161](#) Lehmann, J. & Dunbar, R.I.M. (2009). Network cohesion, group size and neocortex size in female-bonded Old World primates. *Proceedings of the Royal Society Series B*, 276, 4417-4422.

[162](#) Trivers, R.L. (1971). Evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology*, 46, 35-57. Axelrod, R. & Hamilton, W.D. (1981). The evolution of cooperation. *Science*, 211, 1390-1396.

[163](#) Wildman, D.E., Uddin, M., et al. (2003). Implications of natural selection in shaping 99.4% nonsynchronous DNA identity between humans and chimpanzees: enlarging genus *Homo*. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the*

USA, 100, 7181-7188.

[164](#) Ghiglieri, M.P. (1987). Sociobiology of the great apes and the hominid ancestor. *Journal of Human Evolution*, 16, 319-357.

[165](#) Foley, R. & Gamble, C. (2009). The ecology of social transitions in human evolution. *Philosophical Transactions of the Royal Society*, 364, 3267-3279.

[166](#) Chomsky, N. & Brimont, J. (2009). *Raison contre pouvoir, le pari de Pascal*. Paris L'Herne.

[167](#) Pinker, S. (2002). *The blank slate*. Londres : Penguin Books.

[168](#) Singer, P. (1981). *The expanding circle: Ethics and sociobiology*. New York Farrar, Strauss & Giroux.

[169](#) Fiske, A.P. (1992). The four elementary forms of sociality: Framework for a unified theory of social relations. *Psychological Review*, 99, 689-723.

[170](#) Kaplan, H. & Hill, K. (1985). Food sharing among Ache foragers: Tests of explanatory hypotheses. *Current Anthropology*, 26, 223-246.

[171](#) Kameda, T., Takezawa, M. & Hastie, R. (2003). The logic of social sharing: An evolutionary game analysis of adaptive norm development. *Personality and Social Psychology Review*, 7, 2-19. Kameda, T., Takezawa, M. & Hastie, R. (2005). Where do social norms come from? The example of communal sharing. *Current Directions in Psychological Science*, 14, 331-334.

[172](#) Kameda, T., Takezawa, M., et al. (2002). Social sharing and risk reduction: Exploring a computational algorithm for the psychology of windfall gains. *Evolution and Human Behavior*, 23, 11-33.

[173](#) Locke, J. (1698/1960). *Two treatises of government*. Cambridge, UK: Cambridge University Press. (Obra original publicada em 1698)

[174](#) Hook, J. (1993). Judgments about the right to property from preschool to adulthood. *Law and Human Behavior*, 17, 135-146.

[175](#) Friedman, O. & Neary, K.R. (2008). Determining who owns what: Do children infer ownership from first possession? *Cognition*, 107, 829-849.

[176](#) Blake, P.R. & Harris, P.L. (2009). Children's understanding of ownership transfers. *Cognitive Development*, 24, 133-145. Kim, S. & Kalish, C.W. (2009). Children's ascription of property rights with changes of ownership. *Cognitive Development*, 24, 322-336.

[177](#) Kangiesser, P., Gjersoe, N. & Hood, B.M. (2010). The effect of creative labor on property-ownership transfer by preschool children and adults. *Psychological Science*, 21, 1236-1241.

[178](#) Cavalli-Sforza, L.L. & Feldman, M.W. (1981). *Cultural transmission and evolution: a quantitative approach*. Princeton, NJ: Princeton University Press. Lumsden, C.J. & Wilson, E.O. (1981). *Genes, mind and culture: the coevolutionary process*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

[179](#) Boyd, R. & Richerson, P.J. (1985). *Culture and the evolutionary process*. Chicago, IL: Chicago University Press.

[180](#) Cosmides, L. & Tooby, J. (1987). From evolution to behavior: evolutionary psychology as the missing link. In L. Cosmides & J. Tooby (Eds.), *The latest on the best: essays on evolution and optimality* (pp. 277-306). Cambridge, MA: MIT Press.

[181](#) Laland, K.V. (2008). Exploring gene-culture interactions: insights from

handedness, sexual selection and niche-construction case studies. *Philosophical Transactions of the Royal Society Series B*, 363, 3577-3589.

182 Balter, M. (2005). Are humans still evolving? *Science*, 309, 234-237.

183 Beja-Pereira, A., Luikart, G., et al. (2003). Gene-culture coevolution between cattle milk protein genes and human lactase genes. *Nature Genetics*, 35, 311-313.

184 Wang, E.T., Kodama, G., et al. (2006). Global landscape of recent inferred Darwin selection for Homo sapiens. *Proceedings of the National Academy of USA*, 103, 135-140.

185 Chiao, J.Y. & Blizinsky, K.D. (2010). Culture-gene coevolution of individualism-collectivism and the serotonin transporter gene. *Proceedings of the Royal Society Series B*, 277, 529-537.

186 Markus, H.R. & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253. Nisbett, R.E. (2003). *The geography of thought: How Asians and Westerners think differently... and why*. New York: Free Press. Nisbett, R.E. & Miyamoto, Y. (2005). The influence of culture: Holistic versus analytic perception. *Trends in Cognitive Sciences*, 9, 467-473.

187 Munafò, M.R., Clark, T. & Flint, J. (2005). Does measurement instrument moderate the association between the serotonin transporter gene and anxiety-related personality traits? A meta-analysis. *Molecular Psychiatry*, 10, 415-419.

188 Caspi, A., Sugden, K., et al. (2003). Influence of life stress on depression: moderation by a polymorphism in the 5-HTT gene. *Science*, 301, 386-389.

189 Gelernter, J., Kranzler, H. & Cubbels, J.F. (1997). Serotonin transporter protein (SL6CA4) allele and haplotype frequencies and linkage disequilibria in African- and European-American and Japanese populations and in alcohol-dependent subjects. *Human Genetics*, 101, 243-246.

190 Fincher, C.L., Thornhill, R., et al. (2008). Pathogen prevalence predicts human cross-cultural variability in individualism/collectivism. *Proceedings of the Royal Society Series B*, 275, 1279-1285.

191 Kessler, R.C. & Ustun, T.B. (2008). *The WHO world mental health surveys: global perspectives on the epidemiology of mental disorders*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

192 Cf. nota 185.

193 Hughes, J.J. (2007). The struggle for a smarter world. *Futures*, 942-954.

194 Liopo, A., Stewart, M., et al. (2006). Biocompatibility of native and functionalized single-walled carbon nanotubes for neuronal interface. *Journal of Neuroscience and Nanotechnology*, 10, 1365-1374.

195 Berger, T., Ahuja, A., et al. (2005). Restoring lost cognitive function. *IEEE Engineering in Medicine and Biology Magazine*, 24, 30-44.

196 Duncan, D. (2006). Implanting hope. *Technology Review* (http://www.technologyreview.com/read_article.aspx?ch=nanotech&sc=&id=16755, citado por Hughes (2007)).

197 Kurzweil, R. (2005). *The Singularity is near: When humans transcend biology*. New York: Viking Adult.

198 Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of*

nations. Disponível em www.adamsmith.org. A tradução desta passagem e das seguintes é dos presentes autores.

199 Smith, A. (1759). *The theory of moral sentiments*. Disponível em www.adamsmith.org.

200 Pienkowski, D. (2007). Selfishness, cooperation, the evolutionary point of view and its implications for economics. *Ecological Economics*, 69, 335-344.

201 Rose, M.R. (1998). *Darwin's spectre: Evolutionary biology in the modern world*. Ewing, NJ: Princeton University Press.

202 Phillips, J. (2003). *In the Know in Japan: the indispensable guide to working and living in Japan*. Westminister, MD: Random House Information Group.

203 Edgeworth, F. (1881/1967). *Mathematical Psychics*. New York: Kelley.

204 Zarri, L. (2010). Behavioral economics has two 'souls': Do they both depart from economic rationality? *Journal of Socio-Economics*, 39, 562-567.

205 Binmore, K. (1994). *Game theory and the social contract*. Vol. I: Playing fair. Cambridge, MA: MIT Press.

206 Hausman, D. & McPherson, M. (1994). Economics, rationality, and ethics. In D. Hausman (Ed.), *The philosophy of economics*. Cambridge: Cambridge University Press.

207 Hollis, M. (1994). *The philosophy of social science*. Cambridge: Cambridge University Press.

208 Cronk, L. (2007). The influence of cultural framing on play in the trust game: A Masai example. *Evolution and Human Behavior*, 28, 352-35.

209 Tracer, D.P. (2003). Selfishness and fairness in economic and evolutionary perspective: An experimental economic study in Papua New Guinea. *Current Anthropology*, 44, 432-438.

210 Burnham, T., McCabe, K. & Smith, V.L. (2000). Friend-or-foe intentionality priming in an extensive form trust game. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 43, 57-73.

211 Rousseau, D., Sitkin, S., et al. (1998). Not so different after all: A cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review*, 23, 393-404

212 European Values Study Group and World Values Survey Association (1999-2002). *European and world values surveys integrated data file, release 1* (Data file). Disponível em <http://www.worldvaluessurvey.org>.

213 Hong, K. & Bohnet, I. (2007). Status and distrust: The relevance of inequality and betrayal aversion. *Journal of Economic Psychology*, 28, 197-213.

214 Miller, D.T. & Ratner, R.K. (1998). The disparity between the actual and assumed power of self-interest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 53-62.

215 Miller, D.T. (1999). The norm of self-interest. *American Psychologist*, 54, 1053-1060.

216 Fetschenhauer, D. & Dunning, D. (2009). Do people trust too much or too little? *Journal of Economic Psychology*, 30, 263-276.

217 Fetschenhauer, D. & Dunning, D. (2010). Why so cynical? Asymmetric feedback underlies misguided skepticism regarding the trustworthiness of others. *Psychological Science*, 21, 189-193.

218 Pilutla, M.M., Malhotra, D. & Murnighan, J.K. (2003). Attributions of trust

and the calculus of reciprocity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 448-455.

219 Mulder, L.B., Van Dijk, E., et al. (2006). Undermining trust and cooperation: The paradox of sanctioning systems in social dilemmas. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 147-162.

220 Winston, J.S., Strange, B.A. & O'Doherty Dolan, R.J. (2002). Automatic and intentional brain responses during evaluation of trustworthiness of faces. *Nature Neuroscience*, 5, 277-283.

221 Van't Wout, M. & Sanfey, A.G. (2008). Friend or foe: The effect of implicit trustworthiness judgments in social decision-making. *Cognition*, 108, 796-803.

222 Bayliss, A.P. & Tipper, S.P. (2006). Predictive gaze cues and personality judgments: should eye trust you? *Psychological Science*, 17, 514-520.

223 Bracht, J. & Feltovich, N. (2009). Whatever you say, your reputation precedes you: Observation and cheap talk in the trust game. *Journal of Public Economics*, 93, 1036-1044.

224 King-Casas, B., Tomlin, D., et al. (2005). Getting to know you: Reputation and trust in a two-person economic exchange. *Science*, 308, 78-83.

225 ~Singer, T., Kiebel, S.J., et al. (2004). Empathy for pain involves the affective but not sensory components of pain. *Science*, 303, 1157-1162.

226 Houser, D., Xiao, E., et al. (2008). When punishment fails: Research on sanctions, intentions and non-cooperation. *Games and Economic Behavior*, 62, 509-532.

227 Fehr, E. & Rockenbach, B. (2003). Detrimental effects of sanctions on human altruism. *Nature*, 422, 137-140.

228 Li, J., Xiao, E., Houser & Read Montague, P. (2009). Neural responses to sanction threats in two-party economic exchange. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 106, 16835-16840.

229 Callan, M.J., Kay, A.C., et al. (2010). The effects of priming legal concepts on perceived trust and competitiveness, self-interest attitudes, and competitive behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 325-335.

230 Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science*, 162, 1243-1248.

231 Rockmann, K.W. & Northcraft, G.B. (2008). To be or not to be trusted: The influence of media richness on defection and deception. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 107, 106-122.

232 Kahneman, D., Knetsch, J. & Thaler, R. (1986). Fairness and the assumptions of economics. *Journal of Business*, 59, S285-300.

233 Forsythe, R., Horowitz, J.L., et al. (1994). Fairness in simple bargaining experiments. *Games and Economic Behavior*, 6, 347-369.

234 Guala, F. & Mittone, L. (2010). Paradigmatic experiments: *The Dictator Game*. *Journal of Socio-Economics*, 39, 578-584.

235 Cherry, T.L., Frykblom, P. & Shogren, J.F. (2002). Hardnose the dictator. *American Economic Review*, 92, 1218-1221.

236 Mittone, L. & Ploner, M. (2008). *Asset legitimacy and perceived equity in the Dictator Game*. CEEL Working Paper, University of Trento.

237 Burnham, T.C. (2003). Engineering altruism: A theoretical and experimental investigation of anonymity and gift giving. *Journal of Economic Behavior and*

Organization, 60, 306-320.

238 Charness, G. & Gneezy, U. (2008). What's in a name? Anonymity and social distance in dictator and ultimatum games. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 68, 29-35.

239 Frohlich, N., Oppenheimer, J. & Moore, J.B. (2001). Some doubts about measuring self-interest using dictator experiments: the costs of anonymity. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 46, 271-290.

240 Eckel, C. & Grossman, P.J. (1996). Altruism in anonymous dictator games. *Games and Economic Behavior*, 47, 268-298.

241 Branas-Garza, P. (2006). Poverty in Dictator Games: awakening solidarity. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 60, 306-320.

242 Aguiar, F., Branas-Garza, P. & Miller, L.M. (2008). Moral distance in dictator games. *Judgment and Decision Making Journal*, 3, 344-354.

243 Takezawa, M., Gummerum, M. & Keller, M. (2006). A stage for the rational tail of the emotional dog: Roles of moral reasoning in group decision making. *Journal of Economic Psychology*, 27, 117-139.

244 Dalbert, C. & Umlauf, S. (2009). The role of the justice motive in economic decision making. *Journal of Economic Psychology*, 27, 172-180.

245 Dawkins, R. (1976, 2^a Ed.: 1989). *The selfish gene*. Oxford: Oxford University Press (tradução portuguesa pela Editora Gradiva, Lisboa, 1999).

Hamilton, W.D. (1964). The genetic evolution of social behavior. *Journal of Theoretical Biology*, 37, 1-52. Trivers, R.L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Journal of Biology*, 46, 35-57. Williams, G.C. (1966). *Adaptation and natural selection: a critique of some current evolutionary thought*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

246 Ghiselin, M.T. (1974). *The economy of nature and the evolution of sex*. Berkeley, CA: University of California Press.

247 Gintis, H. (2000). Strong reciprocity and human sociality. *Journal of Theoretical Biology*, 206, 169-179.

248 Gintis, H., Bowles, S., et al. (2003). Explaining altruistic behavior in humans. *Evolution and Human Behavior*, 24, 153-172.

249 Fehr, E., Gächter, S. & Kirchsteiger, G. (1997). Reciprocity as a contract enforcement device: experimental evidence. *Econometrica*, 65, 833-860.

250 Burnham, T.C., & Johnson, D.D.P. (2005). The biological and evolutionary logic of human cooperation. *Analyse & Kritik*, 27, 113-135.

251 Rege, M., & Telle, K. (2004). The impact of social approval and framing on cooperation in public good situations. *Journal of Public Economics*, 88, 1625-1644.

252 Haley, K.J., & Fessler, D.M.T. (2005). Nobody's watching? Subtle cues can affect generosity in an anonymous economic game. *Evolution and Human Behavior*, 26, 245-256.

253 Fehr, E., & Schneider, F. (2010). Eyes are on us, but nobody cares: are eye cues relevant for strong reciprocity. *Proceedings of the Royal Society, Series B*, 277, 1315-1323.

254 Lamba, S., & Mace, R. (2010). People recognise when they are really anonymous in an economic game. *Evolution and Human Behavior*, 31, 271-278.

255 Soetevent, A.R. (2005). Anonymity in giving in a natural context – a field

experiment in 30 churches. *Journal of Public Economics*, 89, 2301-2323.

[256](#) Henrich, J., Boyd, R., et al. (2001). Cooperation, reciprocity and punishment in fifteen small-scale societies. *American Economic Review*, 91, 73-78.

[257](#) Yamagishi, T. (1986). The provision of a sanctioning system as a public good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 110-116.

[258](#) Gächter, S. & Fehr, E. (1999). Collective action as a social exchange. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 39, 341-369.

[259](#) Fehr, E. & Schmidt, K.M. (1999). A theory of fairness, competition and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-868.

[260](#) Ostrom, E., Walker, J. & Gardner, R. (1992). Covenants with and without a sword: self-governance is possible. *American Political Science Review*, 86, 404-417.

[261](#) Fehr, E. & Gächter, S. (2000). Cooperation and punishment. *American Economic Review*, 90, 980-994.

[262](#) Falk, A., Fehr, E. & Fischbacher, U. (2002). *Testing theories of fairness and reciprocity – intentions matter*. Zurich: Universität de Zurich.

[263](#) Boehm, C. (1982). The evolutionary development of morality as an effect of dominance behavior and conflict interference. *Journal of Social and Biological Structures*, 5, 413-421.

[264](#) Eibl-Eibesfeldt, I. (1982). Warfare, man's indoctrinability and group selection. *Journal of Comparative Ethnology*, 60, 177-198.

[265](#) Bowles, S. (2001). Individual interactions, group conflicts, and the evolution of preferences. In S.N. Durlauf & H.P. Young (Eds.), *Social dynamics* (pp. 155-190). Cambridge, MA: MIT Press.

[266](#) Giving USA. *The annual report on philanthropy for the year 2006*. Giving Institute, 2006.

[267](#) Brooks, A.S. (Ed.) (2005). *Gifts of time and money: The role of charity in America's communities*. Oxford: Rowan & Littlefield.

[268](#) Schervish, P.G. & Havens, J.J. (2002). The Boston area diary study and the moral citizenship of care. *Voluntas: International Journal of Voluntary Nonprofit Organizations*, 13, 47-71.

[269](#) Moll, J., Krueger, F., et al. (2006). Human fronto-mesolimbic networks guide decisions about charitable donation. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 103, 15623-15628.

[270](#) Kennelly, A., & Fantino, E. (2007). The Sharing Game: Fairness in resource allocation as a function of incentive, gender, and recipient types. *Judgment and Decision Making*, 2, 204-216.

[271](#) Charness, G., & Rabin, M. (2002). Understanding social preferences with simple tests. *Quarterly Journal of Economics*, 117, 817-869.

[272](#) Fehr, E., Bernhard, H., & Rockenbach, B. (2008). Egalitarianism in young children. *Nature*, 454, 1079-1083.

[273](#) Lakshminarayanan, V. & Santos, L.R. (2008). Capuchin monkeys are sensitive to others' welfare. *Current Biology*, 18, R999-R1000.

[274](#) Brosnan, S.F., Houser, D., et al. (2010). Competing demands of prosociality and equity in monkeys. *Evolution and Human Behavior*, 31, 279-288.

[275](#) Güth, W. (2010). The Generosity Game and calibration of inequity aversion. *Journal of Socio-Economics*, 39, 155-157.

- [274](#) Güth, W., Levati, M.V. & Ploner, M. (2009). Making the world a better place: experimental evidence from the Generosity Game. In *Working Paper Series of the Max Planck Society and Friedrich Schiller*. University Jena #2009-071.
- [275](#) Keysar, B., Converse, B.A., et al. (2008). Reciprocity is not give and take. Asymmetric reciprocity to positive and negative acts. *Psychological Science*, 19, 1280-1286.
- [276](#) Tabibnia, G., Satpute, A.B. & Lieberman, M.D. (2008). The sunny side of fairness. Preference for fairness activates reward circuitry (and disregarding unfairness activates self-control circuitry). *Psychological Science*, 19, 339-347.
- [277](#) Hsu, M., Anen, C. & Quartz, S. (2008). The right and the good: Distributive justice and neural encoding of equity and efficiency. *Science*, 320, 1092-1095.
- [278](#) Van Baaren, R.B., Horgan, T.G., et al. (2004). The forest, the trees, and the chameleon: context dependence and mimicry. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 453-459. Van Baaren, R.B., Holland, R.W. & Kawakami, K. (2004). Mimicry and prosocial behavior. *Psychological Science*, 15, 71-74.
- [279](#) Tognoli, E., Lagarde, J., et al. (2007). The phi complex as a neuromarker of human social coordination. *Proceedings of the National Academy of Science of the USA*, 104, 8190-8195. Tognoli, E., Magne, C., et al. (2007). Brain rhythms underlying intentional social coordination. *Society for Neuroscience*, 304, 24/ZZ6.
- [280](#) Oullier, O. & Basso, F. (2010). Embodied economics: how bodily information shapes the social coordination dynamics of decision-making. *Philosophical Transactions of the Royal Society*, 365, 291-301.
- [281](#) Silvers, J.A. & Haidt, J. (2008). Moral elevation can induce nursing. *Emotion*, 8, 291-295.
- [282](#) Freeman, D., Aquino, K. & McFerran, B. (2009). Overcoming beneficiary race as an impediment to charitable donation: Social dominance orientation, the experience of moral elevation, and donation behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35, 72-84.
- [283](#) Schnall, S., Roper, J. & Fessler, D.M.T. (2010). Elevation leads to altruistic behavior. *Psychological Science*, 21, 315-320.
- [284](#) Page, R.A. & Moss, M.K. (1976). Environmental influences on aggression: The effects of darkness and proximity of victim. *Journal of Applied Social Psychology*, 6, 126-133.
- [285](#) Zhong, C.-B., Bohns, V.K. & Gino, F. (2010). Good lamps are the best police: Darkness increases dishonesty and self-interested behavior. *Psychological Science*, 21, 311-314.
- [286](#) Zimbardo, P. (1969). The human choice: Individuation, reason, sad order vs. deindividuation, impulse, and chaos. In W.J. Arnold & D. Levine (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 17, pp. 237-307). Lincoln: University of Nebraska Press.
- [287](#) Zhong, C.-B. & Leonardelli, G.J. (2008). Cold and lonely. Does social exclusion literally feel cold? *Psychological Science*, 19, 838-842.
- [288](#) Rainville, P., Duncan, G.H., et al. (1997). Pain affect encoded in human anterior cingulate but not somatosensory cortex. *Science*, 277, 968-971.
- Sawamoto, N., Honda, M., et al. (2000). Expectation of pain enhances responses

to nonpainful somatosensory stimulation in the anterior cingulate cortex and parietal operculum / posterior insula: an event-related functional magnetic resonance imaging study. *Journal of Neuroscience*, 20, 7438-7445.

289 Lorberbaum, J., Newman, J.D., et al. (1999). Feasibility of using fMRI to study mothers responding to human cries. *Depression and Anxiety*, 10, 99-104.

290 Zhang, Y.-Q., Tang, J.-S., et al. (1997). Inhibitory effects of electrically evoked activation of ventrolateral orbital cortex on the tail-flick reflex are mediated by periaqueductal gray in rats. *Pain*, 72, 127-135.

291 Citado por Eisenberger et al. (2003).

292 Eisenberger, N.I., Liberman, M.D. & Williams, K.D. (2003). Does rejection hurt? An fMRI study of social exclusion. *Science*, 302, 290-292.

293 Brown, W.M. & Moore, C. (2002). Smile asymmetries and reputation as reliable indicators of likelihood to cooperate: An evolutionary analysis. In S.P. Shohov (Ed.), *Advances in psychology research*, Vol. 11 (pp. 19-36). Hauppauge, NY: Nova Science.

294 Bernstein, M.J., Young, S.G., et al. (2008). Adaptive responses to social exclusion: Social rejection improves detection of real and fake smiles. *Psychological Science*, 19, 981-983.

295 Bernstein, M.J., Sacco, D.F., et al. (2010). A preference for genuine smiles following social exclusion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 196-199.

296 Zadro, L., Williams, K.D. & Richardson, R. (2004). How low can you go? Ostracism by a computer is sufficient to lower self-reported levels of belonging, control, self-esteem and meaningful existence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 560-567.

297 Haslam, N. (2006). Dehumanization: An integrative review. *Personality and Social Psychology Review*, 10, 252-264.

298 Bastian, B. & Haslam, N. (2010). Excluded from humanity: The dehumanizing effects of social ostracism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 107-113.

299 Keltner, D., Gruenfeld, D.H. & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110, 265-284.

300 Lammers, J., Stoker, J.I. & Stapel, D.A. (2009). Differentiating social and personal power. Opposite effects on stereotyping, but parallel effects on behavioral approach tendencies. *Psychological Science*, 20, 1543-1549.

301 Moxon, S. (2009). Dominance as adaptive stressing and ranking of males, serving to allocate reproduction by differential self-suppressed fertility: Towards a fully biological understanding of social systems. *Medical Hypotheses*, 73, 5-14.

302 Burmeister, S.S., Jarvis, E.D. & Fernald, R.D. (2005). Rapid behavioral and genomic responses to social opportunity. *PloS Biology*, 3, e363.

303 *Whitehall study*, resumo em

<http://www.workhealth.org/projects:pwhite.html>.

304 Mech, L.D. (1999). Alpha status, dominance, and division of labor in wolf packs. *Canadian Journal of Zoology*, 77, 1196-1203.

305 Faulkes, C.G. & Bennet, N.C. (2001). Family values: group dynamics and social control of reproduction in African mole-rats. *Trends of Ecology and*

Evolution, 16, 184-190.

[306](#) Kalahari Meerkat Project (2007). *FAQ: Meerkat biology and behavior*. University of Cambridge. http://www.kalahari-meerkats.com/index.php?id=faq_meerkat_bio#c618.

[307](#) Hacklander, K., Mostl, E. & Arnold, W. (2003). Reproductive suppression in female alpine marmots. *Animal Behavior*, 65, 133-140.

[308](#) Booth, A., Shelley, G., *et al.* (1989). Testosterone and winning and losing in human competition. *Hormones and Behavior*, 23, 556-571.

[309](#) Sapolsky, R.M., Alberts, S.C. & Altmann, J. (1997). Hypercortisolism associated with social subordination or social isolation among wild baboons. *Archives of General Psychiatry*, 54, 1137-1143.

[310](#) Carney, D.R., Cuddy, A.J.C. & Yap, A.J. (2010). Power posing: Brief nonverbal displays affect neuroendocrine levels and risk tolerance. *Psychological Science*, 1363-1368.

[311](#) Gray, J.A. (1982). *The neuropsychology of anxiety*. New York Oxford University Press.

[312](#) Galinsky, A., Gruenfeld, D.H. & Magee, J.C. (2003). From power to action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 453-466.

[313](#) Brewer, M.B. & Kramer, R.M. (1986). Choice behavior in social dilemmas: Effects of social identity, group size, and decision framing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 543-549.

[314](#) Kahnemann, D. & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.

[315](#) Schwartz, D., Dodge, K.A. & Coie, J.D. (1993). The emergence of chronic peer victimization in boys' play groups. *Child Development*, 64, 1755-1772.

[316](#) Mirowsky, J. & Ross, C.E. (1983). The multidimensionality of psychopathology in a community sample. *American Journal of Community Psychology*, 11, 573-591.

[317](#) LaFreniere, P. & Charlesworth, W.R. (1983). Dominance, attention, and affiliation in a preschool group: A nine-month longitudinal study. *Ethology and Sociobiology*, 4, 55-67.

[318](#) Ellyson, S.L., Dovidio, J.E., & Fehr, B.J. Visual behavior and dominance in women and men. In Mayo, C., & Henneley, N.M. (Eds.), *Gender and nonverbal behavior*. New York, NY: Springer Verlag, 1981.

[319](#) Chance, M.R.A. (1969). Attention structure as the basis of primate rank order. *Man*, 2, 503-518.

[320](#) Snodgrass, S.E. (1992). Further effects of role versus gender on interpersonal sensitivity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 154-158.

[321](#) Kenny, D.A., Snook, A., *et al.* (2010). Interpersonal sensitivity, status, and stereotype accuracy. *Psychological Science*, 21, 1735-1739.

[322](#) Richeson, J.A. & Ambady, N. (2003). Effects of situational power on automatic racial prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 177-183. Guinote, A., Willis, G.B. & Martellotta, C. (2010). Social power increases implicit prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 299-307.

[323](#) Kipnis, D. (1972). Does power corrupt? *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 33-41.

- [324](#) Fiske, S.T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist*, 48, 621-628.
- [325](#) Henley, N.M. & LaFrance, M. (1984). Gender as culture: Difference and dominance as verbal behavior. In A. Wolfgang (Ed.), *Nonverbal behavior: Perspectives, applications, intercultural insights*. Lewiston, NY: C.J. Hogrefe.
- [326](#) Georgesen, J.C. & Harris, M.J. (1998). Why's my boss always holding me down? A meta-analysis of power effects on performance evaluations. *Personality and Social Psychology Review*, 2, 184-195.
- [327](#) Chen, S., Lee-Chai & Bargh, J.A. (2001). Relationship orientation as a moderator of the effects of social power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 173-187.
- [328](#) Workplace Bullying Institute & Zogby International (2007). *U.S. workplace bullying Survey*. <http://www.workplacebullying.org/res/WBISurvey2007.pdf>.
- [329](#) Morrison, K.R., Fast, N.J. & Ybarra, O. (2009). Group status, perceptions of threat, and support for social inequality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 204-210.
- [330](#) Fast, N.J. & Chen, S. (2009). When the boss feels inadequate. Power, incompetence, and aggression. *Psychological Science*, 20, 1406-1413.
- [331](#) Baumeister, R.F., Smart, L. & Boden, J.M. (1996). Relation of threatened egotism to violence and aggression: The dark side of high self-esteem. *Psychological Review*, 103, 5-33.
- [332](#) Guinote, A. (2007). Power and goal pursuit. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33, 1076-1087.
- [333](#) Guinote, A. (2008). Power and affordances: When the situation has more power over powerful than over powerless individuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95, 237-252.
- [334](#) Galinsky, A.D., Magee, J.C., et al. (2008). Power reduces the strength of the situation: Implications for creativity, conformity, and dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 453-466.
- [335](#) Gruenfeld, D.H., Inesi, M.E., et al. (2008). Power and the objectification of social targets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95, 111-127.
- [336](#) Förster, J., Liberman, N. & Friedman, R.S. (2005). Seven principles of goal activation: A systematic approach to distinguish goal priming from priming of non-goal constructs. *Personality and Social Psychology Review*, 11, 211-233.
- [337](#) Marsh, R.L., Hicks, J.L. & Bink, M.L. (1998). Activation of completed, uncompleted, and partially completed intentions. *Memory and Cognition*, 27, 320-327.
- [338](#) Guinote, A. (2007). Behaviour variability and the situated focus theory of power. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 18, pp. 256-295). New York: Wiley.
- [339](#) Fiske, S. & Dépret, E. (1996). Control interdependence and power: Understanding social cognition in its social context. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 7, pp. 31-61). New York: Wiley.
- [340](#) Slabu, L. & Guinote, A. (2010). Getting what you want: Power increases the accessibility of active goals. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 344-

[341](#) Smith, P.K., Dijksterhuis, A. & Wigboldus, D.H.J. (2008). Powerful people make good decisions even when they consciously think *Psychological Science*, 19, 1258-1322.

[342](#) Cast, A.D. (2003). Power and the ability to define the situation. *Social Psychology Quarterly*, 66, 185-201.

[343](#) Anderson, C., Keltner, D. & John, O.P. (2003). Emotional convergence between people over time. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1054-1068.

[344](#) Davis, M.H., Conklin, L., *et al.* (1996). Effect of perspective taking on the cognitive representation of persons: A merging of self and other. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 713-726.

[345](#) Lee, E. & Tiedens, L.Z. (2001). Is it lonely at the top? Independence and interdependence of power-holders. In B.M. Staw & R.I. Sutton (Eds.), *Research in organizational behavior* (Vol. 23, PP. 43-91). Greenwich, CT: JAI Press.

[346](#) Keltner, D. & Robinson, R.J. (1997). Defending the status quo: Power and bias in social conflict. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1066-1077.

[347](#) Galinsky, A.D., Magee, J.C., *et al.* (2006). Power and perspectives not taken. *Psychological Science*, 17, 1068-1074.

[348](#) Keyser, B. (1994). The illusory transparency of intention: Linguistic perspective taking in text. *Cognitive Psychology*, 23, 165-208.

[349](#) Smith, P.K., Jostmann, N.B., *et al.* (2008). Lacking power impairs executive functions. *Psychological Science*, 19, 441-447.

[350](#) Stroop, J.R. (1935). Studies of interference in serial verbal reactions. *Journal of Experimental Psychology*, 18, 643-662.

[351](#) Willis, B., Guinote, A. & Rodríguez-Bailón, R. (2010). Illegitimacy improves goal pursuit in powerless individuals. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 416-419.

[352](#) Lammers, J., Galinsky, A.D., *et al.* (2008). Illegitimacy moderates the effects of power on approach. *Psychological Science*, 19, 558-564.

[353](#) Anderson, C. & Galinsky, A.D. (2006). Power, optimism, and risk-taking. *European Journal of Cognitive Psychology*, 36, 511-536.

[354](#) Barberis, N., Huang, M. & Santos, S. (2001). Prospect theory and asset prices. *The Quarterly Journal of Economics*, 116, 1-53.

[355](#) Guay, W. (1999). An empirical analysis of the convexity between stock price and CEO's wealth. *Journal of Financial Economics*, 53, 43-71. Rajgopal, S. & Shevlin, T. (2002). Empirical evidence on the relation between stock option compensation and risk taking. *Journal of Accounting and Economics*, 33, 145-171.

[356](#) Johnson, E.J. & Tversky, A. (1983). Affect, generalization, and the perception of risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 20-31.

[357](#) Bandura, A. (1989). Human agency in social cognitive theory. *American Psychologist*, 44, 1175-1184.

[358](#) Peterson, C. & Seligman, M.E.P. (1984). Causal attributions as a risk factor for depression: Theory and evidence. *Psychological Review*, 91, 347-374.

[359](#) Lachman, M.E. & Weaver, S.L. (1998). The sense of control as a moderator of social class differences in health and well-being. *Journal of Personality and*

Social Psychology, 74, 763-773.

360 Guinote, A., Brown, M. & Fiske, S.T. (2006). Minority status decreases sense of control and increases interpretive processing. *Social Cognition*, 24, 169-186.

361 Heine, S.J., Lehman, D.R., et al. (1999). Is there a universal need for positive self-regard? *Psychological Review*, 106, 766-794.

362 Fast, N.J., Gruenfeld, D.H., et al. (2009). Illusory control. A generative force behind power's far-reaching effects. *Psychological Science*, 20, 502-508.

363 Wojciszke, B., & Struzynska-Kujalowicz, A. (2007). Power influences self-esteem. *Social Cognition*, 25, 510-532.

364 Newby-Clark, I.R., Ross, M., et al. (2000). People focus on optimistic scenarios and disregard pessimistic scenarios while predicting task completion times. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 6, 171-182.

365 Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Intuitive predictions: Biases and corrective procedures. *TIMS Studies in Management Sciences*, 12, 313-327.

366 Kahneman, D., & Lovallo, D. (1993). Timid choices and bold forecasts: A cognitive perspective on risk taking. *Management Science*, 39, 17-31.

367 Van Kleef, G.A., De Dreu, C.K.W. & Manstead, A.S.R. (2004). The interpersonal effects of emotions in negotiations: A motivated information processing approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 510-528.

368 Van Kleef, G.A., Oveis, C., et al. (2008). Power, distress, and compassion. *Psychological Science*, 19, 1315-1322.

369 Pattyn, N., Migeotte, P.-F., et al. (2009). Crew performance monitoring: Putting some feeling into it. *Acta Astronautica*, 65, 325-329.

370 Butler, E.A., Wilhelm, F.H. & Gross, J.J. (2006). Respiratory sinus arrhythmia, emotion, and emotion regulation during social interaction. *Psychophysiology*, 43, 612-622.

371 Lammers, J. & Stapel, D.A. (2009). How power influences moral thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 279-289.

372 Lammers, J., Stapel, D.A., & Galinsky, A.D. (2010). Power increases hypocrisy: Moralizing in reasoning, immorality in behavior. *Psychological Science*, 21, 737-744.

373 Weber, M. (1948). Class, status and party. In H. Gerth & C.W. Mills (Eds.), *From Max Weber: Essays in sociology* (pp. 189-195). New York: Routledge.

374 Arendt, H. (1951). *The origins of totalitarianism*. New York: Harcourt, Brace and World.

375 Foucault, M. (1979/1991). *Discipline and punish: The birth of the prison*. New York: Vintage Books (obra original publicada em francês em 1979).

376 Rucker, D.D. & Galinsky, A.D. (2008). Desire to acquire: Powerlessness and compensatory consumption. *Journal of Consumer Research*, 35, 257-267.

377 Charles, K.K., Hurst, E. & Roussanov, N.L. (2008). Conspicuous consumption and race. *NBER working paper no. W13392*. Available at <http://ssrn.com/abstract=1014340>.

378 Rucker, D.D. & Galinsky, A.D. (2009). Conspicuous consumption versus utilitarian ideals: How different levels of power shape consumer behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 549-555.

379 Burns, J.M. (1978). *Leadership*. New York, NY: Harper & Row. Avolio, B.J.,

- Walumbwa, F.O. & Weber, T.J. (2009). Leadership: Current theories, research, and future directions. *Annual Review of Psychology*, 60, 421-449.
- [380](#) van Knippenberg, D. & Hogg, M.A. (2003). A social identity model of leadership effectiveness in organizations. *Research in Organizational Behavior*, 25, 243-296.
- [381](#) van Dijke, M. & De Cremer, D. (2010). Procedural fairness and endorsement of prototypical leaders: Leader benevolence or follower control? *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 85-96.
- [382](#) Van Kleef, G.A., Homan, A.C., et al. (2010). On angry leaders and agreeable followers: How leaders' emotions and followers' personalities shape motivation and team performance. *Psychological Science*, 21, 1827-1834.
- [383](#) Steinhäuser, M., Maier, M. & Hübner, R. (2007). Cognitive control under stress: How stress affects strategies of task-set reconfiguration. *Psychological Science*, 18, 540-545.
- [384](#) Sy, T., Côté, S. & Saavedra, R. (2005). The contagious leader: Impact of the leader's mood on the mood of group members, group affective tone, and group processes. *Journal of Applied Psychology*, 90, 295-305. Van Kleef, G.A., Homan, A.C., et al. (2009). Seeing sentiment or cold calculation? The effects of leader emotional displays on team performance depend on follower epistemic motivation. *Academy of Management Journal*, 52, 562-580.
- [385](#) Transparency International (2008). *Corruption Perceptions Index 2007* (<http://www.icgg.org>). Transparency International, University of Passau (http://www.transparency.org/news_room/faq/corruption_faq#faqcorr1).
- [386](#) Khan, M. (1996). The efficiency implications of corruption. *Journal of International Development*, 8, 683-696.
- [387](#) Neal, M.W. & Tansey, T. (2010). The dynamics of effective corrupt leadership: Lessons from Rafik Hariri's political career in Lebanon. *The Leadership Quarterly*, 21, 33-49.
- [388](#) Einarsen, S., Aasland, M.S. & Skogstad, S. (2007). Destructive leadership behaviour: A definition and conceptual model. *The Leadership Quarterly*, 18, 207-216.
- [389](#) Boehm, C. (1999). *Hierarchy in the forest*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- [390](#) Diamond, J. (1997). *Guns, germs, and steel*. Londres: Vintage.
- [391](#) Van Vugt, M. (2006). Evolutionary origins of leadership and followership. *Personality and Social Psychology Review*, 10, 354-371.
- [392](#) Henrich, J. & Gil-White, F.J. (2001). The evolution of prestige: Freely conferred deference as mechanism for enhancing the benefits of cultural transmission. *Evolution and Human Behavior*, 22, 165-196.
- [393](#) Maner, J.K. & Mead, N.L. (2010). The essential tension between leadership and power: When leaders sacrifice group goals for the sake of self-interest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 482-497.
- [394](#) Board, D. (2010). Leadership: The ghost at the trillion dollar crash? *European Management Journal*, 28, 269-277.
- [395](#) Stacey, R. (2010). *Complexity and organizational reality: Uncertainty and the need to rethink management after the collapse of investment capitalism*. Abingdon:

Routledge.

[396](#) Ghoshal, S. (2005). Bad management theories are destroying good management practices. *Academy of Management Learning & Education*, 4, 75-91.

[397](#) Gieve, J. (2009). *Seven lessons from the last three years*. Londres: Bank of England.

[398](#) Financial Times (2009). The consequences of bad economics. In *The future of capitalism* (p. 39). Londres: Financial Times.

[399](#) Walker, D. (2009). *A review of corporate governance in UK banks and other financial industry entities: Final recommendations*, 26 de Novembro de 2009. Londres: O Tesouro de Sua Majestade.

[400](#) Kanter, R. (2009). *Supercorp*. Londres: Profile Books.

[401](#) Davies, G. (2002). *A history of money from ancient times to the present day*. University of Wales Press.

[402](#) Zink, C.F., Pagnoni, G., et al. (2004). Human striatal responses to monetary reward depend on saliency. *Neuron*, 42, 509-517.

[403](#) Marx, K. (1867). *O Capital* (Tradução da edição francesa de 1872-5 por J. Teixeira Martins e Vital Moreira, publicada pela Editora Centelha, Coimbra, 1974).

[404](#) Lea, S.E.G., & Webley, P. (2006). Money as tool, money as drug: The biological psychology of a strong incentive. *Behavioral and Brain Sciences*, 29, 161-209.

[405](#) Oliven, R.G. (1998). Looking at money in America. *Critique of Anthropology*, 18, 35-59.

[406](#) Kant, I. (1785). *The moral law or Kant's groundwork of the metaphysics of moral*. Tradução (e comentário) em inglês publicada em 1946 por Hutchinson.

[407](#) Ridley, M. (1997). *The origins of virtue*. Penguin.

[408](#) Hamon, C. & Quilliec, B. (2005). Hoards from the Neolithic to the metal ages in Europe: Technical and codified practices. In *Program and Abstracts of the European Association of Archaeologists 11th Annual Meeting* (pp. 86-90). University of Cork

[409](#) Smith, C.C. & Reichman, O.J. (1984). The evolution of food catching by birds and mammals. *Annual Review of Ecology and Systematics*, 15, 329-351.

[410](#) Ferguson, B.R. (1989). Game wars? Ecology and conflict in Amazonia.

Journal of Anthropological Research, 45, 179-206. Ferguson, B.R. (1990). Shame, witchcraft, and social control. *Cultural Anthropology*, 5, 338-445.

[411](#) Godoy, R.A., Byron, E., et al. (2005). Income inequality and adult nutritional status: Anthropometric evidence from a pre-industrial society in the Bolivian Amazon. *Social Science & Medicine*, 61, 907-919. Godoy, R.A., Reyes-Garcia, V., et al. (2005). The effect of market economies on the well-being of indigenous people and on their use of renewable natural resources. *Annual Review of Anthropology*, 34, 122-138.

[412](#) Weinstein, B. (1983). *The Amazon rubber boom, 1850-1920*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.

[413](#) Milton, K. (1992). Civilization and its discontents. *Natural History*, 37-42.

- [414](#) Price, D. (1984). Overtures to the Nambiquara. *Natural History*, 30-48.
- [415](#) Izquierdo, C. (2005). When 'health' is not enough: Societal, individual and biomedical assessments of well-being among the Matsigenka of the Peruvian Amazon. *Social Science & Medicine*, 61, 767-783.
- [416](#) Shepard, G.H. (2002). Three days for weeping: Dreams, emotions, and death in the Peruvian Amazon. *Medical Anthropology Quarterly*, 16, 200-229.
- [417](#) Godoy, R., Zeinalova, E., *et al.* (2010, no prelo). Does civilization cause discontentment among indigenous Amazonians? Test of empirical data from the Tsimane' of Bolivia. *Journal of Economic Psychology*.
- [418](#) Reyes-García, V., Godoy, R.A., Vadez, V., *et al.* (2006). Individual and group incentives to invest in prosocial behavior: A study in the Bolivian Amazon. *Journal of Anthropological Research*, 62, 81-101. Reyes-García, V., Godoy, R.A., Leonard, W.R., *et al.* (2006). The origins of monetary inequality: The role of patience, human capital, and the division of labor. *Evolution and Human Behavior*, 28, 37-47.
- [419](#) Heyman, J. & Ariely, D. (2004). Effort for pay: A tale of two markets. *Psychological Science*, 15, 787-793.
- [420](#) DeVoe, S.E. & Iyengar, S.S. (2010). Medium of exchange matters: What's fair for goods is unfair for money. *Psychological Science*, 21, 159-162.
- [421](#) Adler, N.E. & Snibbe, A.C. (2003). The role of psychosocial processes in explaining the gradient between socioeconomic status and health. *Current Directions in Psychological Science*, 12, 119-123.
- [422](#) Price, R.H., Choi, J.N. & Vinokur, D.A. (2002). Links in the chain of diversity following job loss: How financial strain and loss of personal control lead to depression, impaired functioning, and poor health. *Journal of Occupational Health Psychology*, 7, 302-312.
- [423](#) Burroughs, J.E. & Rindfleisch, A. (2002). Materialism and well-being: A conflicting values perspective. *Journal of Consumer Research*, 29, 348-370.
- [424](#) Vohs, K.D., Mead, N.L. & Goode, M.R. (2006). The psychological consequences of money. *Science*, 314, 1154-1156.
- [425](#) Vohs, K.D., Mead, N.L., & Goode, M.R. (2008). Merely activating the concept of money changes personal and interpersonal behavior. *Current Directions in Psychological Science*, 17, 208-212.
- [426](#) Zhou, X., Vohs, K.D., & Baumeister, R.E. (2009). The symbolic power of money. Reminders of money alter social distress and physical pain. *Psychological Science*, 20, 700-706.
- [427](#) Panksepp, J. (1998). Affective neuroscience: The foundations of human and animal emotions. Londres: Oxford University Press.
- [428](#) Eisenberger, N.I., Lieberman, M.D., & Williams, K.D. (2003). Does rejection hurt? An fMRI study of social exclusion. *Science*, 302, 290-292.
- [429](#) Nelson, L.D. & Morrison, E.L. (2005). The symptoms of resource scarcity. Judgments of food and finances influence preferences for potential partners. *Psychological Science*, 16, 167-173.
- [430](#) Anderson, J.L., Crawford, C.B., *et al.* (1992). Was the duchess of Windsor right? A cross-cultural study of the socioecology of ideals of feminine body shape. *Ethology and Sociobiology*, 13, 197-227.

- [431](#) Sobal, J. & Stunkard, A.J. (1989). Socioeconomic status and obesity: A review of the literature. *Psychological Bulletin*, 105, 260-275.
- [432](#) Hall, J.A., Coats, E.J. & Smith LeBeau, L. (2005). Nonverbal behavior and the vertical dimension of social relations: A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 1332-1342.
- [433](#) Lerner, J.S., Small, D.A. & Loewenstein, G. (2004). Heart strings and purse strings: Carryover effects of emotions on economic decisions. *Psychological Science*, 15, 337-340.
- [434](#) Cryder, C.E., Lerner, J.S., Gross, J.J. & Dahl, R.E. (2008). Misery is not miserly. Sad and self-focused individuals spend more. *Psychological Science*, 19, 525-530.
- [435](#) Briers, B., Pandelaere, M., *et al.* (2006). Hungry for money. The desire for caloric resources increases the desire for financial resources and vice versa. *Psychological Science*, 17, 939-943.
- [436](#) Real, L.A. (1991). Animal choice behavior and the evolution of cognitive architecture. *Science*, 253, 980-986; Kacelnik, A., & Bateson, M. (1997). Risk-sensitivity: Crossroads for theories of decision-making. *Trends in Cognitive Sciences*, 1, 304-309.
- [437](#) Wang, X.T., & Dvorak, R.D. (2010). Sweet future: Fluctuating blood glucose levels affect future discounting. *Psychological Science*, 21, 183-188.
- [438](#) Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk *Econometrica*, 47, 263-292.
- [439](#) Harinck, F., Van Dijk, E., *et al.* (2007). When gains loom larger than losses. *Psychological Science*, 18, 1099-1105.
- [440](#) Tversky, A. & Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *Quarterly Journal of Economics*, 106, 1039-1061.
- [441](#) Van Dijk, E. & Van Knippenberg, D. (1998). Trading wine: On the endowment effect, loss aversion and the comparability of consumer goods. *Journal of Economic Psychology*, 19, 485-495.
- [442](#) Loewenstein, G. & Lerner, J. (2003). The role of emotion in cession making. In R.J. Davidson, H.H. Goldsmith & K.R. Scherer (Eds.), *Handbook of affective science* (pp. 619-642). Oxford, GB: Oxford University Press.
- [443](#) Damasio, A.R. (1994). *Descartes' error: Emotion, reason, and the human brain*. New York: Grosset/Putnam.
- [444](#) Benartzi, S. & Thaler, R. (1995). Myopic loss aversion and the equity premium puzzle. *Quarterly Journal of Economics*, 110, 73-92. Shiv, B., Loewenstein, G., *et al.* (2005). Investment behavior and the negative side of emotion. *Psychological Science*, 16, 435-439.
- [445](#) Lerner, J.S., Gonzalez, R.M., *et al.* (2003). Effects of fear and anger on perceived risk of terrorism: A national field experiment. *Psychological Science*, 14, 144-150.
- [446](#) Lerner, J.S., Small, D.A. & Loewenstein, G. (2004). Heart strings and purse strings. Carryover effects of emotions on economic decisions. *Psychological Science*, 15, 337-341.
- [447](#) Black, D.W., Repertinger, S., *et al.* (1998). Family history of psychiatric comorbidity in persons with compulsive buying: Preliminary findings. *American*

Journal of Psychiatry, 155, 960-963. Christenson, G.A., Faber, R.J., et al. (1994). Compulsive buying: Descriptive characteristics and psychiatric comorbidity. *Journal of Clinical Psychiatry*, 55, 5-11. Faber, R.J. & Christenson, G.A. (1996). In the mood to buy: Differences in the mood states experienced by compulsive buyers and other consumers. *Psychology and Marketing*, 13, 803-819.

448 Hirscheifer, D. & Shumway, T. (2003). Good day sunshine: Stock returns and the weather. *Journal of Finance*, 58, 1009-1032. Kamstra, M.J., Kramer, L.A. & Levi, M.D. (2003). Winter blues: Seasonal affective disorder (SAD) and stock market returns. *American Economic Review*, 93, 324-343.

449 Klein, N. (2007). *The shock doctrine. The rise of disaster capitalism*. New York: Henri Holdt (para a edição em paperback, 2008, e para a edição brasileira, Ed. Nova Fronteira, 2008, sob o título "A doutrina do choque").

450 Vlaev, I., Seymour, B., Dolan, R.J. & Chater, N. (2009). The price of pain and the value of suffering. *Psychological Science*, 20, 309-317.

451 Kahneman, D., Knetsch, J. & Thaler, R. (1990). Experimental tests of the endowment effect, loss aversion and status quo bias. *Journal of Political Economy*, 98, 1325-1348.

452 Van Boven, L., Dunning, D. & Loewenstein, G. (2000). Egocentric empathy gaps between owners and buyers: Misperceptions of the endowment effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 66-76.

453 Kraus, M.W., Côté, S. & Keltner, D. (2010). Social class, contextualism, and empathic accuracy. *Psychological Science*, 21, 1716-1723.

454 Chen, E. & Matthews, K.A. (2001). Cognitive appraisal biases: An approach to understanding the relation between socioeconomic status and cardiovascular reactivity in children. *Annals of Behavioral Medicine*, 23, 101-111.

455 Kraus, M.W., Piff, P.K. & Keltner, D. (2009). Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 234-246.

456 Callan, M.J., Sheda, N.W. & Olson, J.M. (2009). Foregoing the labor for the fruits: The effect of just world threat on the desire for immediate monetary rewards. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 246-249.

457 Destin, M. & Oyserman, D. (2009). From assets to school outcomes. How finances shape children's perceived possibilities and intentions. *Psychological Science*, 20, 414-418.

458 Fishbach, A. & Ferguson, M.J. (2007). The goal construct in social psychology. In A.W. Kruglanski & T.E. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 490-515). New York: Guilford Press.

459 Oyserman, D., Bybee, D. & Terry, K. (2006). Possible selves and academic outcomes: How and when possible selves impel action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 188-204.

460 Sacket, R. (1996). *Time, energy, and the indolent savage. A quantitative cross-cultural test of the primitive affluent hypothesis*. Los Angeles: Department of Anthropology, University of California.

461 Reyes-Garcia, V., Godoy, R., et al. (2007). The origins of monetary income inequality. Patience, human capital, and division of labor. *Evolution and Human Behavior*, 28, 37-47.

462 MacKay, C. (1995). *Extraordinary popular delusions and the madness of*

crowds. Wertfordshire, UK: Wordsworth (originalmente publicado em 1841).

[463](#) Kindleberger, C.P. (1996). *Manias, panics, and crashes. A history of financial crises*. New York John Wiler & Sons.

[464](#) Chancellor, E. (2001). *Salve-se quem puder – uma história da especulação financeira*. São Paulo: Companhia das Letras.

[465](#) Bernstein, P.L. (1997). *Desafio aos deuses: a fascinante história do risco*. Rio de Janeiro: Campus.

[466](#) Neumann, J. von (1928). *Zur Theorie der Gessellschaftspiele*, Mathematische Annalen.

[467](#) Neumann, J. von & Morgenstern, O. (1944). *Theory of games and economic behavior*. Princeton University Press.

[468](#) Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *Journal of Finance*, 7, 77-91.

[469](#) Modigliani, F. & Miller, M.H. (1961). Dividend policy, growth and the valuation of shares. *Journal of Business*, 34, 411-433.

[470](#) Sharpe, W.F. (1964). Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk. *Journal of Finance*, 425-443.

[471](#) Shiller, R.J. (2000). *Exuberância irracional*. São Paulo: Makron Books.

[472](#) Kahneman, D., Knetsch, J.L. & Thaler, R. (1991). Anomalies: the endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5, 193-206.

[473](#) Damodaran, A. (1997). *Avaliação de investimentos – ferramentas e técnicas para a determinação do valor de qualquer ativo*. Rio de Janeiro: Ed. Qualitymark

[474](#) Fama, E.F. (1970). Efficient capital markets: a review of theory and empirical work. *Journal of Finance*, 25, 383-417.

[475](#) Bernstein, P.L. (1997). *Desafio aos deuses: a fascinante história do risco*. Rio de Janeiro: Campus.

[476](#) Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *Journal of Finance*, 7, 77 - 91.

[477](#) Tobin, J. (1958). Liquidity preference as a behavior toward risk. *Review of Economic Studies*, 65-86.

[478](#) Friedman, M. (1953). The methodology of positive economics. In M. Friedman, *Essays in positive economics*. Chicago: University of Chicago Press.

[479](#) Rozeff M.S. & Kinney Jr., W.R. (1976). Capital market seasonality: The case of stock returns. *Journal of Financial Economics*, 3, 379-402.

[480](#) Basu, S. (1977). Investment performance of common stocks in relation to their priceearnings ratios: a test of market efficiency. *Journal of Finance*, 32, 663-682.

[481](#) Banz, R.W. (1981). The relationship between return and market value of common stocks. *Journal of Financial Economics*, 9, 3-18. Reinganum, M.R. (1981). Misspecification of capital asset pricing: empirical anomalies based on earnings yields and market values. *Journal of Financial Economics*, 9, 19-46.

Lakonishok, J. & Shapiro, A.C. (1986). Systematic risk, total risk and size as determinants of stock market returns. *Journal of Banking and Finance*, 115-132.

[482](#) Fama, E.F. & French, K.R. (1992). The cross-section of expected stock returns. *Journal of Finance*, 47, 427-465.

[483](#) Haugen, R.A. (1995). *The new finance: the case against efficient markets*. New Jersey: Prentice-Hall.

[484](#) Simon, H.A. (1956). Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review*, 63, 129-138.

[485](#) Tversky, A. & Kahneman, D. (1972). Elimination by aspects: A theory of choice. *Psychological Review*, 79, 281-299.

[486](#) Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.

[487](#) Thaler, R.H. (1991). *The winner's curse: Paradoxes and anomalies of economic life*. Free Press (Princeton University Press paperback, 1993).

[488](#) Allais, M. (1953). Le comportement de l'homme rationnel devant le risque, critique des postulats et axiomes de l'école américaine. *Econometrica*, 21, 503-546.

[489](#) Prospektos arriscados são problemas com alternativas de ganhos ou perdas com probabilidades conhecidas. Algumas vezes, na literatura econômica, estes prospektos são chamados lotarias.

[490](#) Em alguns trabalhos em língua portuguesa, *Prospect Theory* é traduzido como Teoria das Perspectivas. Aqui utilizamos Teoria dos Prospektos. Numa conversa que Bernstein (1997, p. 270) teve com Kahneman e Tversky, ele perguntou o porquê de um nome tão diferente do assunto tratado. "Apenas quisemos dar um nome que as pessoas notassem e lembrassem", responderam.

[491](#) Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment Under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.

[492](#) Kahneman, D. & Hall, R. (1998). Aspects of investor psychology - Beliefs, preferences, and biases investment advisors should know about. *Journal of Portfolio Management*, 24.

[493](#) Klipp, E. (1995). *From EEK (Memoirs of Chicago Board of Trade Member Everett Klipp)*.

[494](#) Ordens de *Stop Loss* são aquelas que o investidor dá à corretora para que venda uma ação a mercado (pela melhor oferta da hora) assim que uma determinada cotação predeterminada for atingida. Também se pode dar a ordem de compra (pela melhor oferta de venda da hora), por exemplo, se uma ação determinada atingir uma cotação x .

[495](#) Tversky & Kahneman (1974), cf. nota 498.

[496](#) Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.

[497](#) Rabin, M. (2000). Risk aversion and expected-utility theory: A calibration theorem. *Econometrica*, 68, 1281-1292.

[498](#) Tversky, A. & Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of Business*, 59, S251-S278.

[499](#) McKernan, J.F. & O'Donnell, P. (1996). *Creative accounting and the creation of value*. Working Paper of Department of Accounting and Finance, The University of Glasgow.

[500](#) Kahneman, D. & Riepe, R. (1998). Aspects of investor psychology - beliefs, preferences, and biases investment advisors should know about. *Journal of Portfolio Management*, 24, 52-65.

[501](#) Alpert, M. & Raiffa, H. (1982). A Progress Report on the Training of Probability Assessors. In D. Kahneman, P. Slovic & A. Tversky (Eds.), *Judgment*

under Uncertainty: Heuristics and Biases (pp. 294-305). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

502 Grether, D.M. (1980). Bayes rule as a descriptive model: the representativeness heuristic. *Quarterly Journal of Economics*, 95, 537-557.
Barbersi, N., Shleifer, A. & Vishny, R. (1998). A model of investor sentiment. *Journal of Financial Economics*, 49, 307-43.

503 Northcraft, G.B. & Neale, M.A. (1987). Expert, amateurs, and real estate: An anchoring-and-adjustment perspective on property pricing decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 39, 228-241.

504 Tversky, A. (1990). The psychology of risk. In *AIMR Conference Proceeding, quantifying the market risk premium phenomenon for investment decision market*, 73-77.

505 Odean, T. (1998). Are investors reluctant to realize their losses? *The Journal of Finance*, 53, 1775-1798. Schlarbaum, G.G., Lewellen, W.G. & Lease, R.C. (1978). Realized returns on common stock investments: the experience of individual investors. *Journal of Business*, 51, 235-299. Clarke, R.G., Krase, S.S., et al. (1994). Tracking errors, regret, and tactical assets allocation. *Journal of Portfolio Management*, 20, 16-24.

506 Belsky, G. & Gilovich, T. (1999). *Why Smart People Make Big Money Mistakes - And How to Correct Them: Lessons from the New Science of Behavioral Economics*. New York: Simon & Schuster.

507 Lichtenstein, S. & Fischhoff, B. (1977). Do those who know more also know more about how much they know? *Organizational Behavior and Human Performance*, 20, 159-183.

508 Arkes, H.R. & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35, 124-140.

509 Nofsinger, J.R. (2001). *Investment madness. How psychology affects your investing... and what to do about it*. New Jersey: Prentice Hall.

510 Raiffa, H. (1968). *Decision Analysis: Introductory lectures on choices under uncertainty*. Reading, M: Addison-Wesley.

511 Aristóteles (1984). *Ética a Nicômaco*. São Paulo: Abril, Victor Civita (Ed.).

512 Bentham, J. (1789/1948). *An introduction to the principles of morals and legislation*. Oxford: Blackwell.

513 Stuart Mill, J. (1863). *Utilitarianism*. Londres (a 4.^a edição, a última em vida do autor, é de Longmans, Green, Reader & Dyer).

514 Stiglitz, J.E., Sen, A. & Fitoussi, J.-P. (2009). *Report by the commission on the measurement of economic performance and social progress*. Paris. <http://stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm>.

515 Gilbert, D.T., Pinea, E.C., *et al.* (1998). Immune neglect: A source of durability bias in affective forecasting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 617-638.

516 Ahuvia, A. *ibid.*

517 Headey, B., Muffels, R. & Wagner, G.G. (2010). Long-running German panel survey shows that persona land economic choices, not just genes, matter for happiness. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 107, 17922-17926.

- [518](#) D'Acci, L. (2011). Measuring well-being and progress. *Social Indicators Research*, 104, 47-65.
- [519](#) Frey, B.S. & Luechinger, S. (2007). *Concepts of happiness and their measurement* (pp. 219-237). Marburg: Metropolis Verlag.
- [520](#) Kahneman, D. & Snell, J. (1990). Predicting utility. In R.M. Hogarth (Ed.), *Insights in decision making*. Chicago: University of Chicago Press.
- [521](#) Kahneman, D. (1994). New challenges to the rationality assumption. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150, 18-36.
- [522](#) Kahneman, D. & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 107, 16489-16493.
- [523](#) Diener, E., Ng, W., Harter, J. & Arora, R. (2010). Wealth and happiness across the world: Material prosperity predicts life evaluation, whereas psychosocial prosperity predicts positive feeling. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 52-61.
- [524](#) Vitterso, J., Soholt, Y., et al. (2010). Was Hercules happy? Some answers from a functional model of human well-being. *Social Indicators Research*, 95, 1-18.
- [525](#) Carlisle, S., Henderson, G. & Hanlon, P.W. (2009). « Wellbeing » : A colateral casualty of modernity? *Social Science & Medicine*, 69, 1556-1560.
- [526](#) Delle Fave, A., Brdar, I., et al. (2011). The eudaimonic and hedonic components of happiness qualitative and quantitative findings. *Social Indicators Research*, 100, 185-207.
- [527](#) Keyes, C.L.M. (2007). Promoting and protecting mental health as flourishing: A complementary strategy for improving national mental health. *American Psychologist*, 62, 95-108.
- [528](#) Berlyne, D.E. (1971). *Aesthetics and psychobiology*. Nova Iorque: Appleton.
- [529](#) Panksepp, J. (1998). *Affective neuroscience. The foundations of human and animal emotions*. Oxford: Oxford University Press.
- [530](#) Diener, E., Emmons, R.A., et al. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of Personality Assessment*, 49, 61-75.
- [531](#) Amabile, T.M., Hill, K.G., et al. (1994). The work preference inventory: Assessing intrinsic and extrinsic motivational orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 950-967.
- [532](#) Myers, D.G. & Diener, E. (1995). Who is happy? *Psychological Science*, 6, 10-19.
- [533](#) Watson, D. (2002). Positive affectivity: The disposition to experience pleasurable emotional states. In C.R. Snyder & S.J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 106-119). Oxford: Oxford University Press.
- [534](#) Kahneman, D., Krueger, A.B., et al. (2004). A survey method for characterizing daily life experience: The Day Reconstruction Method (DRM). *Science*, 306, 1776-1780.
- [535](#) White, M.P. & Dolan, P. (2009). Accounting for the richness of daily activities. *Psychological Science*, 20, 1000-1008.
- [536](#) Os trabalhos voluntários são muito pouco frequentes. No total da amostra, recolheram-se apenas 13 episódios de trabalho voluntário, aproximadamente o

mesmo que a pré-dica e a meditação (11), a atividade sexual (21) e ouvir música (32), enquanto ver televisão e ler ou utilizar a Internet foram muito mais frequentes (294 e 265).

[537](#) Kahneman, D. & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 107, 16489-16493.

[538](#) Ng, W., Diener, E., Arora, R. & Harter, J. (2009). Affluence, feelings of stress, and well-being. *Social Indicators Research*, 94, 257-271.

[539](#) Strack, F., Martin, N. & Schwarz, N. (1988). Priming and communication: Social determinants of information use in judgments of life satisfaction. *European Journal of Social Psychology*, 18, 429-442.

[540](#) Gilbert, D. (2006). *Stumbling on happiness*. New York: Knopf.

[541](#) Quoidbach, J., Dunn, E.W., et al. (2010). Money giveth, money taketh away: the dual effect of wealth on happiness. *Psychological Science*, 21, 759-763.

[542](#) Killingsworth, M.A. & Gilbert, D.T. (2010). A wandering mind is an unhappy mind. *Science*, 330, 932.

[543](#) O texto intitulado *De quanto um homem precisa...* foi escrito em 1986 por J.S. e é reproduzido aqui parcialmente.